COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 涉世之初，圆滑行事(1)
- 第2节：第一章 涉世之初，圆滑行事(2)
- 第3节：第一章 涉世之初，圆滑行事(3)
- 第4节：第一章 涉世之初，圆滑行事(4)
- 第5节：第一章 涉世之初，圆滑行事(5)
- 第6节：第一章 涉世之初，圆滑行事(6)
- 第7节：第一章 涉世之初，圆滑行事(7)
- 第8节：第一章 涉世之初，圆滑行事(8)
- 第9节：第一章 涉世之初，圆滑行事(9)
- 第10节：第一章 涉世之初，圆滑行事(10)
- 第11节：第一章 涉世之初，圆滑行事(11)
- 第12节：第一章 涉世之初，圆滑行事(12)
- 第13节：第一章 涉世之初，圆滑行事(13)
- 第14节：第一章 涉世之初，圆滑行事(14)
- 第15节：第二章 苦练内功，自我修炼(1)
- 第16节：第二章 苦练内功，自我修炼(2)
- 第17节：第二章 苦练内功，自我修炼(3)
- 第18节：第二章 苦练内功，自我修炼(4)
- 第19节：第二章 苦练内功，自我修炼(5)
- 第20节：第二章 苦练内功，自我修炼(6)
- 第21节：第二章 苦练内功，自我修炼(7)
- 第22节：第二章 苦练内功，自我修炼(8)
- 第23节：第二章 苦练内功，自我修炼(9)
- 第24节：第二章 苦练内功，自我修炼(10)
- 第25节：第三章 不亢不卑，灵活应对(1)
- 第26节：第三章 不亢不卑，灵活应对(2)
- 第27节：第三章 不亢不卑，灵活应对(3)
- 第28节：第三章 不亢不卑，灵活应对(4)
- 第29节：第三章 不亢不卑，灵活应对(5)
- 第30节：第三章 不亢不卑，灵活应对(6)

- 第31节：第三章 不亢不卑，灵活应对(7)
- 第32节：第三章 不亢不卑，灵活应对(8)
- 第33节：第三章 不亢不卑，灵活应对(9)
- 第34节：第三章 不亢不卑，灵活应对(10)
- 第35节：第三章 不亢不卑，灵活应对(11)
- 第36节：第三章 不亢不卑，灵活应对(12)
- 第37节：第三章 不亢不卑，灵活应对(13)
- 第38节：第三章 不亢不卑，灵活应对(14)
- 第39节：第三章 不亢不卑，灵活应对(15)
- 第40节：第三章 不亢不卑，灵活应对(16)
- 第41节：第三章 不亢不卑，灵活应对(17)

第1节：第一章 涉世之初，圆滑行事(1)

第一章 涉世之初，圆滑行事

水之性，柔中有刚，刚中有柔。冰之本，乃为水。这两种形态，一柔一刚，却各有风范和千秋。在职场中，与人交往，或者是争取事业的成功，在应对人情世故之上，就要似水，顺势而为，这样就可以使自己迅速适应环境，从而争取成功的资源，不被撞个粉身碎骨；也要似冰，坚守本心和原则，这样就可以使自己保持锋锐，从而改变环境，为自己争得生存的权利。身在职场，每一个人都会遇到很多自己不愿看到的和不愿做的，在这种情况下，只有隐忍，才能蓄势待发。要知道，冲动只是不成熟的表现，职场中，获得利益才是最终的目的，不要为小事绊住了做大事的手脚。因此，身在职场，就要在适应职场的环境中改变环境，也要在改变职场的环境中适应环境，懂得暂隐锋芒，等待机会，蓄势待发，从而树立起自己成功路上颠扑不破的英雄本色。

1.暂隐锋芒，蓄势待发

老子在《道德经》里说："人之生也柔弱；其死也坚强；万物草木之生也柔脆，其死也枯槁。故坚强者死之徒，柔弱者生之徒。是以兵强则灭，木强则折。强大处下，柔弱处上。"在职场中，这种文武之道和辩证之法，有着其更加深远的实践意义，也是奋斗者前进中所坚守的准则。这一条对于刚刚毕业的还年轻气盛的大学生来说更是一个法宝。

邱成是某高校毕业的学生，毕业后为了找到理想的工作，时时奔波于全国各地。这期间，虽也有过机会，但最后都还是不符合他的心理预期，于是就在闯荡江湖的数年中，跳槽——找工作和找工作——跳槽之间辗转。

但是，邱成的同学却一个个都在各自公司里干得有声有色，备受领导器重。看到这些，他心里总是慨叹自己运气不济，抱怨自己遇不

到好的成功机遇。造成这种情况的原因，就在于邱成心高气傲，凭着自己的才能和重点大学的身份，对任何事情都是精挑细选，选来选去的结果就是要么公司没有他满意的职位；要么是有了好的职位，却又嫌公司实力不行，没有自己施展才华的平台。如此这般，几年下来，邱成不知换了多少家公司，见识倒是长了不少，可依然穿梭往返于各种招聘会上。

最后，几经周折，邱成终于应聘进入一家有相当实力的公司，而自己对这家公司的各种条件也都十分满意。但是，去报到开始工作的时候，上司却只安排他做一些无关紧要的事情，这种事情连没有受过教育的人看一下也就能够做得很好。一种被埋没和欺骗的感觉油然而生，邱成做什么事情打不起精神来，还不时出现一些小差错。没过多久，上司就把他叫到办公室，毫不客气地说："我不管你以前做过什么，也不管你是哪个学校毕业，有多高文凭，有多大才能，到了这里，就要老老实实按照公司的要求做事，否则就不要来，就辞职走人。"

从上司办公室出来，邱成窝了一肚子火，心想，这个上司有什么了不起的，要不是自己现在刚刚参加工作，早就比你强出多少倍了。想到此，邱成越来越受不了这份气，真想辞职不干了。可看看外边在工地上顶着烈日挥汗如雨的建筑工人，再想到自己找工作时的艰辛和无奈，也就慢慢松了口气，觉得还是先受点委屈干着为好。

为了排解郁闷情绪，邱成约同事曹天一块喝酒。边喝边聊起来，越聊邱成就越激动了。邱成对曹天说："我越来越开始对这个公司产生反感！在公司里，既得不到人的尊重，又得不到领导的重用，相反还要忍受众多委屈，这里全部都是目光短浅的只看结果不看长远的垃圾。我要对公司进行报复！"

曹天听了一楞，但随即建议道："你做吧，我在背后做你最坚强的后盾！这样的破公司一定要给它点颜色看看，让它知道咱们到底是谁。不过我觉得你现在这样做，也就这样离开公司，还不是最好的时

机。”邱成问：“为什么？现在不是，那什么时候是呢？”曹天解释道：“如果你现在离开，公司并不会受到什么大的损失。你应该紧紧抓住自己现在在公司的机会和有利条件，想尽一切办法特别是歪招去为自己开拓一批客户，提高自己的工作业绩，让更多的人跟着你学习，从而使自己在公司里扮演一个桥梁的角色，然后再看准时机，在自己喜欢的时候突然离去，把桥梁给拆了，把客户全都拉到自己一边，这样岂不是更绝？”

第2节：第一章 涉世之初，圆滑行事(2)

邱成觉得曹天说得非常有理。于是，本着报复心理，一方面与周围的同事积极交流沟通，赢取信任，另一方面积极地去开拓市场，争取客户。半年以后，邱成果然达到了曹天所说的地位。

这时，曹天又在聊天时笑着对邱成说："现在时机已经成熟，要'过河拆桥'就赶快行动吧，这样公司也就要遭到历史性的重创了！"邱成听了不好意思地说："我现在才知道你是在帮助我，我还没来得及对你表示感谢呢！昨天总经理刚刚告诉我，他决定提升我为公司办公室主任，而且从下月起开始给我加薪。等这一切稳定以后，我要好好请你吃上一顿，到哪里你随便选，只是不能给我客气。"说完两个人都哈哈大笑起来。

其实这本来就是曹天的初衷。曹天与邱成的原上司是关系比较好的朋友，上司看到邱成很有能力，但就是心高气傲，于是就想了一个办法借曹天之口，不仅留下了邱成，而且把邱成更大的潜力发挥出来了。

邱成知道了原委之后，对原上司十分的感激。他自己回过头审视自己的职场路，终于明白了这个简单的道理，任何时候都要沉得住气。心高气傲不是资本，实力才是最重要的。到了一个新的环境，应该尽快地适应环境，完成角色的转变。在职场中，一个人的生存和发展，很大程度上就在于自己对待工作的态度和责任感。有了积极的工作态度和高度的责任感，就有了赢取成功的机会，如果没有这些，一个人根本也就不会拥有这种成功的机会。

一个人要想在职场中成功，在事业处于起步阶段的时候，就要有安于现状、似水而柔的工作态度，就要学会暂时隐藏自己的锋芒。如果心火太旺，或者说是棱角太刚硬，那么必将会被外部环境所扑灭或粉碎。因此，进入了职场，就要能够及时调整自己，完成必要的角色

转换，为自己创造发展进步的良好环境，做到适时而变，像水一样要刚有刚，要柔有柔。

2.收敛起自我优越感

职场是用来工作的舞台，也是用来让人实现创造价值的舞台，而不是用来给人炫耀的舞台。多一点谦逊，少一点自负，多一点自我检讨，少一点责任推卸，那么，在灾难来临之前，也就已经成功的为自己准备好了一条后路，使自己在超脱灾难中多一分庆幸。也就是说，职场不允许有故作自我优越感的人成功的。

在职场中，郭开天可谓是一个屡战屡败，而又屡败屡战的典范。但是，他对自己年轻时的求职和就业经历，却有着诸多的感慨，有时谈起来，自己的心中更多的却是一种难言的羞耻。

郭开天是一个聪明的小伙子，头脑灵活、思路敏捷。但是他总喜欢在别人面前炫耀自己的能力，在学校的时候就不是很受欢迎。毕业后，他去一家大公司参加应聘。主持面试的是公司的公关部经理，在同郭开天谈完一般情况后，他接着问道："我们公关部需要经常接待外宾，因此对外语有所要求，你在学校学的是哪一门外语，水平如何？"

"我学的是英语，成绩在学校总是数一数二！"

经理笑了一下，接着又问："做一个出色的公关人员，还要有多方面的知识和能力，你……"还没有等经理把话说完，他便抢着说："我认为这绝对不成问题，我在学校的各门考试成绩都在优秀水平，而且我的接受能力和反应能力都很快。"

"那么说，就你的学识来说，当一名公关人员是绰绰有余了？"经理问到。

"肯定没有问题，我敢保证！"郭开天斩钉截铁的说到。

"那好吧，今天我们的面试就谈到这里，你回去等通知吧。"经理委婉的说。

郭开天于是就满怀信心地回去等待公司应聘录用通知的到来，但是，他最终等到的却是不予录用的委婉致歉函。

后来，郭开天经过熟人的介绍，进入了一家事业单位。在单位里，因为没有多少事情可做，所以大家一闲下来就开始聚到一起聊天，刚开始的时候，郭开天因为能力和才华出众，很受大家欣赏，但是，没过多久，他就开始在同事面前大谈特谈自己的过去，说自己在学校是如何的受老师赏识，自己的才华和能耐又是如何的让人敬畏，说到兴奋之处，不免慨叹起自己现在的境况，觉得自己被大材小用，在这个连狗都不愿意进来的单位里，简直是太受委屈了。结果，同事们开始对他大为反感，话传到领导耳中，领导大为恼火，不久就把他赶了出去。

第3节：第一章 涉世之初，圆滑行事(3)

郭开天被单位领导辞退后，经过几年的摔打，后来成为了一家大型房地产公司的部门经理，专门对公司的各项财务和工程预算进行资金评估。

有一次，他的一项资金评估方案被一个评估员发现估算错了三万元，总经理便把他找来，当面指出他估算错的地方，让他拿回去赶快更正，并希望他以后在工作中细心一点。

郭开天既不认错，更不愿接受总经理的批评，反而怒气冲冲地说道："那个评估员有什么权力对我的评估方案指手画脚的，更有什么权力越级上报！？"

总经理见他这样，就问他："你的方案里的确是存在评估错误，是不是？"

郭开天说："没错，但那只是一时疏忽，也用不着大惊小怪的。"

总经理见他既不肯接受批评，又认识不到自己的错误，本想发作一番，但因考虑到他平时工作成绩不错，便忍着对他说："这次就算了，以后要注意了。"

但是没过多久，郭开天就又有一个评估项目被他的总经理查出了错误。总经理把他叫到办公室，刚要给他指出错误所在，没想到郭开天却立刻极不耐烦地对总经理说："好了，好了，你不用给我说了。我知道你还是因为上次的事对我不满，于是现在就专门请了专家来给我鸡蛋里边挑骨头，想给我好看。我可以肯定的说，我这次的评估方案绝对不会有错，如果有错，也一定是你和那个无能专家的错。"等到再请了一个有名的专家证明了郭开天的错之后，郭开天在事实面前彻底地崩溃了。他还想说什么，却听总经理对自己说道："到如今，我对你也算是仁至义尽了，这里不是适合你发展的地方，我希望你能够找到更好的公司，能有更大的发展前途。"

经过这次沉重的打击，郭开天才真正醒悟过来。于是，他调整好心态，决定好好的为自己找一份工作。凭着自己的能力和经验，两年后，他又成功升为一家大型汽车销售有限公司的市场部经理。但是，在他任职期间，他仍旧出现了一个错误。

有一次，他手下的一个下属给他递交了一份重要的合作报告，报告上注明某单位要一次性采购公司的大型客运车辆10部，这让郭开天感到十分高兴，于是就没经过自己的仔细调查研究，就批复了这个下属的报告。但是，等公司把客户需要的汽车按照要求生产出来准备报关时，郭开天和公司才知道那个下属其实早已被“猎头”公司挖走了，这10部客车如果按照报告上所说送交过去，非但巨额资金拿不回来，就连客车的命运也难知始终。

郭开天一时想不出补救对策，一个人在办公室里坐卧不宁。这时老板走了进来，郭开天看到他的脸色非常难看，就知道老板一定要质问自己到底是怎么回事。但是，这时的郭开天，已经不是先前的那个自负和到处炫耀的郭开天了，还没等老板开口，他就立刻跑上前去，坦诚地向老板讲述了一切，并真诚而主动地承认错误说：“这一切都是我的错误，我一定会尽最大努力为公司挽回损失的。”

老板被郭开天的坦诚和敢于承担责任的勇气打动了，非但消除了对他的怒气，而且还答应了他的请求，并给他拨付了一笔资金让他到客车送交地去实地考察调研。经过自己不懈的努力，郭开天最后终于联系好了另一个客车需求客户。半个月后，这10部客车以更高的价格转让了出去，郭开天挽回了即将给公司带来的灾难，而他的努力和付出更是受到了老板的奖励。

经过几年在这家汽车有限公司的打拼之后，郭开天在老板的大力支持和帮助下，终于建立起了真正属于自己的大型汽车销售服务有限公司。

郭开天从一个失败者到一个成功者的转变，其实质是其自身人生态度的转变。从一个高傲者，一个自以为是而到处有着优越感的自我

炫耀者，一个不愿承认自身错误而对领导蛮横无理的盲目叛逆者，到一个谦逊者，一个勇于承担错误而对老板主动道歉的务实者，一个力挽狂澜为公司挽回巨大损失而最终开创自己事业的成功者，郭开天一步步变得聪明起来，变得智慧起来。

第4节：第一章 涉世之初，圆滑行事(4)

记着这样一句话：面子是别人给的，脸是自己丢的。身在职场，不要给自己太多的优越感，不要在别人面前过分炫耀自己，不要不识抬举和时务，在危机到来之时，要让自己主动出击，用自己的嘴来封堵别人的嘴，用自己的行动来抢先别人的行动。

3.职场要做“多面手”

俗话说，马善被人骑，人善被人欺。职场中老实人是被利用的对象，是受气的对象，是职场竞争中受害最大的独立派。这样的老实人无法在险象环生的职场竞争中生存。面对职场竞争，我们做“多面手”，黑脸白脸都要能演，才能在职场做到八面玲珑，游刃有余。

赵殊大学毕业后找到了一份工作，他非常珍惜这份工作。与他一起进公司的还有小刘，小刘虽然能力也行，但整天油嘴滑舌的，经常和同事们说说笑笑，有时还一起出去吃吃喝喝。赵殊对小刘很是不屑，在他看来，只要做好自己的工作就行了，别的都不重要。小刘跟他开玩笑他也不搭理，小刘拉他跟同事们一起出去玩他也不去。有时，赵殊看见同事们都围着小刘玩闹，也都躲得远远的。有一天，赵殊的部门分配的大量的任务，凭着个人的能力，根本没有办法在规定时间内完成，可是小刘却招呼同事们帮忙。同事们都帮小刘在做，赵殊却一个人“孤军奋战”。结果小刘按时完成了，赵殊虽然通宵达旦地工作，他还是没有按时地完成任务。后来，小刘提升为部门主管，赵殊非常不服气，由此负气辞职了。

辞职后，赵殊借助自己的能力很快进入了另一家实力相当不错的公司。这次，他吸取了上次的教训，告诫自己一定要当起“多面手”，不能只会埋头工作了。

在这家公司，和赵殊一起共事的还有一位刚刚毕业的大学生王见。刚开始时，因为要熟悉业务，赵殊和王见工作起来都受到诸多限制。这时，一位名叫段超的老员工给予了他们很大的关心，他常常客

气地向他们介绍公司的情况，并教了他们很多工作上的事情。这使得刚刚被解雇重又新生的赵殊和初入职场的大学生王见都很感动，他们觉得段超很亲切也很平易近人，于是对他更加尊敬。

但是，渐渐地，赵殊发觉段超其实是那种八面玲珑，很会搞关系的人。他已经在公司待了七八年时间，是公司里很吃得开的人物，现在就只是等着好机会就升迁了。说实话，赵殊是很瞧不起这种左右逢源、八面玲珑的人，想就此远远避开他，但是他想到如果跟段超弄不好关系，说不定自己会遭到孤立的。段超在公司的实力毕竟比较大，而且段超的身边已经聚集了很多支持他的同事。段超是一个很有人缘和搞关系的人，赵殊想，或许通过他可以使自己更好地了解有关公司管理层的内部信息，于是，赵殊一方面加强自己的能力，努力工作，一方面和段超继续交往着。

下班后，段超喜欢叫上赵殊和王见一起吃饭。赵殊也很高兴和他一起去。但是王见就不同了，他很瞧不起段超只会搞关系这一套，根本不屑于与其来往，所以找各种理由拒绝段超的邀请，时间长了，段超也就不再叫他。王见开始慢慢的与很多的同事拉开了距离。

后来，段超顺利升了职。升职后的段超没有忘记赵殊，努力地把赵殊提拔上到了部门经理的位置。但这时，王见却还是跟着段超的小职员，默默无闻地工作着。

身在职场，偏执和退避都是失败的种子，职场有棱角更有圆滑，坚持自我的同时学会放弃自我，就是成功的开始。赵殊走到了经理的职位上，既是幸运的，也是聪明的。对照王见，王见由于坚持自我，导致不合群，而赵殊因为因时而化，从而取得了事业的成功。

职场中，成功其实只要多一次微笑或是多一声迎合就能够获得。面对职场中的斗争，置身事外只能无济于事，更是退缩的表现和招致祸端的源泉。表明自己的观点，成败任其自然。成功了固然光荣，但失败了也更加壮烈。一个中立者，只能在争斗中被当作活靶。真正的明智之举是，在相互平等的前提下，尊重每个人的个性，承认别人的

创造成果，不做自以为是，唯我独尊的“另类”，刚柔并济，有张有弛，变通的坚守自己的原则。

第5节：第一章 涉世之初，圆滑行事(5)

没有真恶，却要有“假善”。身在职场，要牢牢铭记着这句真灼的教诲，为自己披上多面的外衣。抛却迂腐的老实，多一些世故，从而在职场竞争中为自己找到一处归所。

4.咄咄逼人必受挫

孔子曰：“己所不欲，勿施于人。”在职场中，自己不希望别人给予自己的东西，也就不要想着去给予别人。如果自己一心想着要打击陷害别人，要给别人设置通向成功的种种障碍，那么，自己最终得到的，也必定是同样的待遇，甚至是更甚者一败涂地。

沈硕毕业于国内某名牌大学广告学专业，他大学毕业后就进入了一家有名的广告公司工作。经过三年的发展，他在业务与资历方面都有了很大的进展，心中洋洋得意不觉显露出来。就在这个时候，他被上司调到了一个新的部门，在新部门里，沈硕遇到了自己命里的“克星”温水。

沈硕来到新的部门后不久，就听说温水是一个老奸巨猾的家伙，公司里多个有胆有识有为的年轻人，都在跟温水的较量中被打得落花流水。而命途多舛，沈硕刚好被上司要求和温水共事。经过激烈的思想斗争后，沈硕觉得自己决不能一开始就认输，定要与温水这个老家伙决个高下。

经过认真的分析比较，沈硕找到了自己无与伦比的优势：年轻、博学、与时俱进、机警聪明、计算机高手、擅长英文，而这些都是温水想也不敢想的。另外，自己也有着良好的人际关系，领导也很赏识自己，自己的朋友到处都是，只要自己一句话，没有说不帮自己的，所以觉得温水根本就不是自己的对手。而温水和自己相比，只是多了一点经历和经验而已，他是公司的创业功臣，平时喜欢以元老自居。沈硕了解到这些之后，就准备开始对温水采取措施。

沈硕被调到的新部门是广告公司的策划部，这也是公司最关键的部门之一，由公司老板直接领导。在策划部每周举行的例会上，老板都要让大家针对某一个或几个可行性策划方案进行讨论，这时，沈硕对任何人的观点都不感兴趣，永远保持中立，就一心一意专等温水开口。只要温水一开口，沈硕就精神倍增，立即对温水的观点提出批评，有时甚至带有讽刺性的浓重意味。这样一来，每次温水都会唉声叹气地说自己跟不上形势了，以后要认真跟年轻人学习了等话，到最后索性不敢再发言。

沈硕看温水并不像其他人说的那么厉害，就放开手更加频繁地向温水进攻。因为他知道温水不懂英语，所以就干脆把送交总经理的方案改成了英文，让温水不得不急得似热锅上的蚂蚁团团转，但却又无可奈何，更有甚者，让温水大丢脸面的是，在老板等人来考察工作时，他把温水已经事先准备好给老板看的文件偷偷的掉了包，当温水高高兴兴地拿出来自己的文件给老板看时，越看脸色就越苍白。最后只得连声道歉说自己一时疏忽把文件放错位置了。老板看了什么话也没有说就走了。事后，温水一下就把怀疑的目光看到了沈硕身上，面对温水极度冷酷吓人的眼光，沈硕不以为然，装做什么事情也没有发生过。但是，温水这一次却被真正惹火了，一场针对沈硕的报复正在他心中酝酿。

没过多久，沈硕像平常对待温水一样又把一份英文策划方案交给了温水，然而温水知道这是一次公司为客户所做的预算策划，沈硕这次的工作也就必须借助这客户支付的最后的预算费用才能顺利进行，于是就在沈硕的方案上面临上报之前悄悄的将预算减少了20000元。客户很快就如约支付了预算费用，但是，沈硕却发现客户少支付了20000元，于是就让客户补交。但是客户拒绝补交，理由是签定协议时预算书上已经明确写明是这么多费用，现在让补交违反协议规定。沈硕很有把握地说："我就是按照预算书上的费用才向您要求补交的，不信您自己拿出来再看看？"于是，客户就把预算书拿出来递给沈硕，并

说：“还是你自己看吧！”沈硕不看不要紧，再仔细一看，登时傻眼，英文预算书上的一个细节之处已被修改，如果不是很仔细的查看就完全看不出来，但也正是这一处小小的修改，让自己在客户面前无话可说。

第6节：第一章 涉世之初，圆滑行事(6)

但是，因为这件事情，客户对公司产生了不满，并对沈硕进行了投诉，公司也为此遭受了严重的损失。以前，对于沈硕在公司的出格表现和自命不凡，老板因为爱惜人才，也就忍耐了不说，但是这次老板对沈硕却极为不满，认为他对公司的利益从来就是应付了事，毫不在意，才会有这样的事情发生。于是，没过多久，老板就把沈硕委婉的予以辞退了。沈硕有口难辩，希望温水出来给自己澄清事实吧，又觉得这已经是不可能的事了，就是可以，自己也没脸去恳求温水给自己一次机会。沈硕由此陷入了深深的痛苦和思索之中。

职场中，对于那些拥有非凡知识和才华的人来说，他们往往喜欢与对手竞争，从而脱颖而出，即便没有这种想法，他们也有天生爱斗的秉性，并希望在斗争的张扬中满足自己心理上某种潜在的成就感，不服输的个性在他们的骨子里表现得十分突出。但是，哪里有斗争，哪里就有为斗争所付出的代价。沈硕本来是一个成功者，有着辉煌的前途，但是却因为走错了路，选错了方向而最终使自己马失前蹄。这对每一个人来说都是一个很好的教训。

想征服别人的人最终被别人征服，想打垮别人的人最终被别人打垮。要做一个不被别人耻笑而最终直不起腰来做人的人，就要放弃那种阴险之术而固守本分，要通过诚心诚意的学习和交流沟通来慢慢感动对方，最后才在对方的帮助下走向成功，即便得不到帮助，就是赢得了对方的中立也就是很幸运的事情了。

在职场中，特别是对于那些拥功自傲，对任何事情任何人都是不放在眼中的新人来说，凡事都要慎重去做，更不要去做那些背离道德标准的事，要时刻记着自己最终真正希望得到的东西是什么，然后有地放矢的去奋斗去争取，切不可为了一时而误了一世。而身在职场，要懂得积极开拓，但是也要遵守一定的职场规则。

5.不做职场另类

俗话说，“出头的椽子先朽”，或“枪打出头鸟”。可见，无论做人还是做事，还是首先有点隐藏的好，而不去自添无端事由。这在职场之中，表现的尤为突出。所谓树大招风，财多招贼，所以，一个人在职场之中，就要做到随大众，而不要成为一个“另类”，成为别人用来说笑的笑柄或玩偶。

秦浩在某家公司做研究工作，这家公司风气比较保守，强调团队精神，做事特别讲究按部就班。秦浩聪明能干，追求上进，勇于开拓，往往有着与众不同的举动和言论，但这也使他很快就显名于公司上下。

公司内刊在撰写有关公司新人的特别材料时，给他冠了一个“怪才”之名。这让秦浩受宠若惊，在公司新来的所有同事面前，只有他受到了如此称赞。这样，秦浩觉得自己已经给领导和同事留下了很好的印象，自己在领导和同事心目中已经建立起了无与伦比的地位。

秦浩发现自从这本内刊出来之后，他的名气就更大了。有时候，自己所说的一句话，就能够让同事大加赞许，竞相传说。同事对自己的肯定，更成了秦浩创造惊人之言、做出惊人之举的动力。每每听到大家对他的称赞或听到大家笑声满屋地说着自己所说过的话，秦浩心里就比吃了蜜还要甜。但是，虽然看到自己和同事们最能说得来，而且似乎自己的人缘关系也最好，秦浩还是遇到了困惑，甚至有着很大的抱怨。因为他看到，和自己一同进企业的同事，甚至还有很多比自己晚进来的同事，现在都升的升加薪的加薪，而自己却还在原地打转。这也让秦浩再也笑不起来了，见到现在已经升职的同事，只感到脸上火辣辣的，心里十分难受。

更糟糕的是，许多不符合公司文化的话莫名其妙的被别人一致看作是他自己的最新创造，自己也由此在公司中变成了异类的代名词，有时虽竭力阻挠或辩解，但都无济于事，这也使他开始变得惶恐和厌恶起来。

事情到了这个地步，秦浩感到十分后悔，后悔自己把自己塑造成了别人用来发笑的玩偶。他最后总结，自己错就错在没有明确的自我定位。不明白自己的优势和弱点，没有根据定位去塑造自己的形象，凭着天赋小聪明随心所欲，不懂得保护自己，隐藏自己。

第7节：第一章 涉世之初，圆滑行事(7)

知道了问题出现的根本原因所在之后，秦浩开始努力改变自己。在公司，无论是在领导面前还是在同事面前，他都不再轻易去说话，而是认真仔细地观察身边的每一个细节。听到同事们再说自己的话，他也只是轻轻一笑了事。后来，他又设法取得了理解和欣赏自己的直接上司支持，让自己有更多的机会去参与一些团队项目，在大伙面前树立新形象，创造机会让公司高层重新认识自己，从而也改变这些人对自己的成见。同时，他开始一丝不苟地按企业规则做人做事，使同事们在经历了一些时日后慢慢地改变了对自己的态度和认识，从而也像看别人一样看待自己。

经过这些努力，公司领导对秦浩的评价有了很大转变，认为他的确是一个可塑之才，于是就给了他更多机会去参与项目，甚至有时还让他做了项目的主要负责人。这个时候，秦浩突然间感觉到自己好象脱胎换骨了一般，成熟了许多，为人处世也老练了很多，而更重要的是自己如释重负，内心充满了清凉的感觉。

经过一个“另类”和普通角色的转变，秦浩更懂得如何自我保护，如何用主流认同的方式表现自己，如何面对现实，从而来实现自己的梦想和价值。而作为一个身在职场中的小人物，就要清楚的明白，任何公司都不需要游侠异人，任何公司也都不希望自己的员工违背自己的企业文化和公司所遵循的正常工作秩序，他们要的是踏踏实实工作、老老实实服从的人才。

职场不否认创新，也不否认某种条件和环境中的“另类”，但是，这种需要和土壤，只能在职场的主流中实现，背离了职场的主流，自己所做的一切包括自己本身在内，就都不可能被接纳。人都有自己的个性，而且都希望自己与众不同。但是，这种个性和与众不同，绝不可以超越职场中已经为自己设置好了的底线。

尊重自己，尊重自己的劳动，把握好风向，该干什么或该做什么的时候，就不要冒着逆风沉船的危险，而是要先好好的使自己的航船平稳下来，然后再去寻找属于自己的小风向。

6.时时处处赞美之言

说话不仅是一门学问，更是一门艺术。话有多少好坏之分，更蕴藏着无尽的玄机。什么话该说，什么话不该说，什么时候该说，什么时候不该说，自己心中都要有分寸。同样一句话，说好了就可以使人升官发达，说错了则可能使你跌落千丈。任何人他也许会拒绝你的任何东西，但绝不会拒绝你的赞美之言。上司会用好听的语言激励下属努力工作，同样的，下属也能用赞美的好听的话，让上司的心里开满了花。

韩诤和刘悌同时应聘进入一家公司，两个人对待工作都是兢兢业业，尽职尽责。这天，老板把他们两个人都叫到办公室，给了他们每人一份自己经过多次努力刚刚草拟好的手写材料，让他们看完后给自己提一些意见。韩诤接过材料后，刚没有看一会儿就皱着眉头说："老板，这是谁写的材料呀？条理模糊不清不说，字写也得很潦草的，简直就是没法看。"老板听了很不自在。

刘悌接过材料后，认真地看了看，然后说："老板，我对草书不是很熟悉，看完这份材料后，还有几处没有明白过来，希望您能给指导一下。"说着就把不清之处指给了老板。老板给刘悌指导完后，说："材料是我写的，由于仓促，所以见笑了。"韩诤听后开始如坐针毡。

看完了材料，老板让他们针对材料提一下自己的补充意见。刘悌首先发话，他说："老板从公司实际出发，考虑了我们下属的意见和建议，并以公司和我们下属的利益为重，草拟出的这些条例和制度都很实用，也恰到好处，只是这里有几个小地方您看看是不是可以这样来说。"说着就把自己的一些想法告诉了老板。最后，刘悌说："我们以后一定会按照老板的意思去做，严格要求自己，努力提高。"

韩诤为了挽回面子，从材料的结构开始，直到材料的字字句句，哪里结构不合适了，哪里词语用的不当了，哪里的条例或制度制定得不是很到位了，每一个地方他都想方设法提出自己的意见和建议，说得满口吐沫，希望老板能够因此不再介意自己刚才的失语。老板听着韩诤的话，脸上青一阵紫一阵，韩诤却全然不觉。

第8节：第一章 涉世之初，圆滑行事(8)

又一次，公司由于业务繁忙，老板通知韩诤、刘悌和自己一起加班。中午，大家都在办公室趴在办公桌上稍做休息，韩诤也伏在座位上闭目养神，只有刘悌一直在工作。

这个时候，刘悌在整理材料时遇到了一些麻烦，就不得不拿着资料向韩诤讨教问题。但是，韩诤却看都不看，并且很不耐烦地说："你去问老板吧，这些问题我也弄不明白！"

老板已经睡醒过来，但却假装睡着不加理睬，看他们到底怎么解决。这时，老板又听到刘悌对韩诤说："咱们老板这几天忙上忙下的，既要处理公司以外的事情，还要抽空加班加点和咱们一起来处理公司内部的事情，和咱们比起来，老板简直就是有太多辛苦了，现在也已经够累的了，好不容易睡着了，咱们还是让他多休息一会儿吧。"

但是，韩诤却轻声说道："老板太辛苦了，我也轻松不到哪里，你自己可以看到，我的工作量一点也不比老板小，现在已经几天没有很好地合过眼了，等我休息一会儿有了精神再说吧。"说着就趴下睡觉了。

这话老板听得一清二楚，但没有说什么。过了一会儿，老板假装醒过来了，于是就向刘悌询问，问刘悌遇到什么困难没有。刘悌犹豫了一下说："我本来也没有什么大的困难，只是有几个地方弄不太明白，想印证一下。刚才也想向您请教，只是又不忍心打扰。"

老板微笑着关切地说："没关系！有问题我们一起研究。"然后便向他询问起问题之所在，而在老板的指点下，这些难题很快就被解决了。韩诤这时早已与周公幽会去了。

没过多久，韩诤就被老板以没有团队和组织观念为由调离，而刘悌却直接被老板提升为副手。

在上述事例中，韩诤在工作方面能力无疑没有什么太大的问题，但不会体恤上级的感受使得他最后被调离。如果韩诤能够在发觉失言

之后，多对老板说几句赞美的话，并能够及时察觉到老板的表情，从而为老板的尊严留下一点点的空隙，那么结局决不至于如此。

身在职场，就要学会圆融通达。而要做到此，就首先要学会说话，说赞美之话。善言结善果，对别人的赞美，其实是在为自己播种善果的种子。好话说给领导，并不代表着阿谀奉承，说给同事，也并不代表着理屈气短。相反却是你为人处事的一门高尚的艺术。能用赞美之言解决的问题，又何苦偏要以伤人感情的恶语来解决?

同样是一句话，同样的一个问题，韩诤因不懂得说赞美之话，直来直去，结果使老板颜面扫地，相比之下，刘悌是一个智者，他能够变通，不仅使问题得到了圆满的解决，也更照顾到了老板的权威和尊严。

福祸皆出于口。即使你本身没有丝毫恶意，但如果你毫无约束锋芒毕露的话，仍会招致不幸，而真正的智者，懂得时时处处发出自己的赞美之言。有一句谚语这样说道："唯有赞美别人的人，才是真正值得赞美的人。"因此，在职场中，巧妙地运用赞美之言，让你的上级欣赏你，让你的同事支持你，让你的工作得以顺利完成，为每个人营造一种圆融和谐的工作氛围，同时坚守自己做人的人格和尊严，事业的成功也就离你不远了。

7.只依靠一棵大树

人在职场，往往要面对众多的利益冲突，自己在不知不觉中就会被卷进其中，骑虎难下。正所谓船大才能如履平地，树大才能遮阴无数，那么，追寻自己的避风大树，则不失为生存之道、明智之举。而学会做事，也就要首先认准自己的靠山，既能像水一样适应，也要像冰一样抗争。

小李是某公司技术部职员，他所在的一个对外项目，由市场部的张经理做项目经理，小李和他的上司王经理协助执行。项目在实施过程中，张经理和王经理的意见很多时候出现不一致，而此时，他们又通常会在同一件事情让小李往两个完全相反的方向去做，然而张经理

直接负责这个项目，王经理是小李的领导，两人的话都是不能不听的，小李为此感到左右为难。

第9节：第一章 涉世之初，圆滑行事(9)

无奈中，小李硬着头皮，整天奔波劳苦，竭尽全力做出大量工作，尽量使他们二人的要求都能得到实现。刚开始时，张经理和王经理对小李都很器重，张经理有什么问题总要和小李讨论，甚至有些事情还让小李传达给王经理，而王经理的好多想法和思路小李也都可以理解，在有些问题的处理上，甚至完全按照他俩的一致想法去做。小李对自己的左右逢源也感到十分满意。可是没过多久，小李就感到了问题的严重性：许多问题，张经理不再找他讨论，而王经理也开始对他的言行流露出厌烦之情。

在王经理与其他一位部门经理的闲聊中，小李无意间知道了症结所在：原来王经理是不满小李对张经理的要求言听计从，有时甚至给自己传达指令等；张经理对小李的不满，则是因为小李在执行自己交给的任务时，显得优柔寡断，没有效率可言。小李明白后，决定要努力挽回自己的地位。

有一次，在给公司做一项技术项目的时候，王经理首先找到小李，给了小李一份技术项目实施方案执行书，并附上了技术实施流程细则和其它一些相关材料，要求小李严格按照上面所做的指示和说明，实施技术项目方案，否则的话，上面所需要的资金问题由小李自己负责。小李接过方案实施计划书后，就按照王经理的要求进行了工作。

但是，没过多久，张经理同样也拿了一份同样规格，但内容却迥然不同的技术项目实施方案执行书，亲自找到小李，要求小李立即停止实施现有工作方案，而马上施行自己的这一套方案。理由是如果照王经理的方案实施技术项目方案，那么就会导致技术项目延期完工，这样一来，责任无人能够承担。

这时，小李比较了一下张经理和王经理给自己的两份技术项目实施执行书，他发现，如果按照张经理的方案来实施，工期当然能够提

前，但是，这样一来，却增加了该项目实施进程的成本，技术项目的质量也有待进一步观察；而如果按照王经理的方案来实施的话，虽然工期有所延误，但却节约了大量的资金和成本，而且技术项目的质量能够得到切实的保证。

看到小李犹豫不决，张经理发话了："你到底想好没有，到底是准备立即停工执行新的方案，还是照着你自己的意愿继续做下去呢？"

小李这时一改往日那种不敢说话，只知道服从的态度，毅然决然地说道："我不会改变现有技术项目实施方案，更何况现在工作已经进行了这么长时间！"

张经理大怒道："好，这可是你说的。到时候出了问题，那么责任全部由你来承担！"说完气呼呼地走了。

这边，小李向王经理说明了情况，并表示虽然理论上技术项目要延期几天时间，但是自己坚决保证在项目竣工期之前圆满完成任务。王经理听了小李的话，大为赞赏，让他只管安心工作，其他的事情一切由自己来解决。

这时，小李冷静地意识到，王经理是自己的直接领导，自己的前途和命运就掌握在他手中。于是，在以后的工作中，小李一直直接服从王经理的安排，而对张经理交由自己转达王经理的事情，他也委婉地予以拒绝或让张经理经由正常程序递送，维护了王经理的尊严和领导权威。对于张经理，他是项目的直接负责人，也是自己暂时的领导，小李一方面尊重他的决策，另一方面把矛盾的问题交给王经理，由他们进行协商，自己则按照他们协商后的意见全力以赴去实施，用优异的业绩取得了张经理的信任和支持。最后，两位经理都对小李做出了较高的评价。

正所谓一山难容二虎，一人难侍二主，在权利和责任面前，两个经理的矛盾和分歧在所难免，小李成为双重领导下的受害者，也是正常的事。然而，小李刚开始的失败之处，却关键在于他对自身归属的

模糊认识，没有很好地把握住问题的实质所在，没有认清自己到底应该向谁倾斜。

职场中，下属接受两个或更多的上司多重领导的事情常有发生，处理好与各个领导之间的关系，做好本职工作是问题的关键所在。对待领导交给的任务，要分清权责，只要努力做好自己分内的事就行，切不可以忘乎所以而有越权行为出现，以致损害了领导的权威。小李之所以受到王经理的冷遇，很重要一点就是他没有考虑到自己的身份而向王经理传达指示，使王经理的权威受到损害。

第10节：第一章 涉世之初，圆滑行事(10)

俗话说，大树底下好乘凉。在职场中，每一个人都会有自己的大树，也都要追寻自己的大树。没有大树的庇护，就要失去抗击风雨的能力。王经理就是小李的那棵大树，没有王经理的支持，小李的工作就无法正常进行，而当小李认准了王经理这棵大树并直接听命于他时，情况就有了180度的转变。尽管张经理对小李的领导重量下降，但有王经理的支持，也就没有什么可担心的了。而小李更是尽心尽职，竭尽全力做事，为项目的实施做出了重要贡献，这也正是张经理最关注的事情和最愿意看到的结果。最终，两位经理都得到了他们所希望得到的东西，而小李也获得了双赢。

职场是有政治的，身在职场，就要首先明白自身的工作职责和内容，其次就是要知道企业里有几棵大树。你要做的，其实就只是精心挑选属于你的那棵大树，并忠实于他，努力获取他对你的鼎力支持，这样，即便风浪袭来，也终会有你避风的港湾，有你稳固的靠山。

8.主动承揽过错

做人讲求能屈能伸，讲求圆润变通。职场上同样如此。职场上我们不可避免地会遇到一些自己难以控制的事情，而这些事情必将引起一些矛盾，如果这时我们能主动承揽过错，会让自己赢得更多的信任。在服务业这种现象更是普遍，服务的宗旨就是顾客是上帝。与顾客之间的纷争一定要巧妙应对，适当的时候巧妙地运用话语把过错揽到自己身上，为顾客保住了面子，这其实就是给自己保住了利益。

我们先看一则历史故事。温莎公爵在还是英皇室皇太子的时候，曾经主持了一个招待印度当地居民首领的宴会。在宴会结束的时候，侍者为每个客人端来了洗手盆，但是，当印度客人看到那精巧的银制器皿里盛着亮晶晶的水时，便以为这是英皇室的待客之道，是让客人喝的水，于是端起来一饮而尽。这一举动，让英国贵族都目瞪口呆，不知如何是好，只是都楞楞地关注着温莎公爵。而温莎公爵依然神色

自若，不露任何声色，一边继续与客人谈笑风生，一边也端起自己面前的洗手水，自然地仰起头来一饮而尽。于是，大家也都纷纷端起了自己面前的洗手水，仿效着温莎公爵的样子都一饮而尽，宴会在热烈而又祥和的气氛中取得了预期的成功。

温莎公爵为印度首领保全了面子，从而使自己和英国避免了可能由此而引发的风波，这是适时而做出的明智之举。同样，我们来看美国一家超市总经理张志侨在职场中的行为智慧。

张志侨是美国一家超市的总经理，而沈冰是该超市的收款员。有一天，沈冰与超市一位中年妇女顾客发生了争执。“小伙子，我已经把100元交给你了。”中年妇女急切地说。沈冰说：“可是我并没有收到你给我的100元呀！”中年妇女有点生气了，沈冰又及时地说：“我们超市有自动监视设备，我们一起去看一看现场录像吧。这样，谁是谁非就很清楚了。”

于是，中年妇女就跟着他去了监控室。监控室的监控录像表明：当中年妇女把100元放到一张桌子上时，前面的一位顾客在无人注意的情况下顺手牵羊地给拿走了。沈冰说：“我们很同情你的遭遇。但是，按照法律规定，只有当钱交到收款员手上时，我们才承担责任。现在，请你付款吧。”

中年妇女愠怒中带着颤抖：“你们在超市的管理上存有严重欠缺，让我受到了屈辱，以后我再不会踏进你们这个让我倒霉的超市里半步了。”说完，她气冲冲地走了。

超市总经理张志侨在当天获悉了这一事件后，他当即作出了辞退沈冰的决定，但是沈冰觉得自己十分委屈。于是，张志侨找他谈话说：“我想请你回答几个问题。首先那位妇女做出此举是故意的吗？她是不是个无赖？”

沈冰说：“不是。”张志侨说：“但是，她却被我们超市人员当作一个无赖请到保安监控室里看录像，是不是让她的自尊心受到了伤害？

还有，她内心不快，会不会向她的家人、亲朋好友诉说？她的家人和亲朋好友听到她的诉说后，会不会对我们超市也产生抱怨？”

第11节：第一章 涉世之初，圆滑行事(11)

面对超市总经理张志侨的这一连串提问，沈冰全都回答说："是"。

张志侨进而说道："那位中年妇女会不会再来我们超市购买商品？还有，在我们这座城市中，像我们这样的超市有很多，凡是知道那位中年妇女遭遇的人，还会不会来我们超市购买商品？"

沈冰说："不会。""问题就在这里，"张志侨递给沈冰一个计算器，然后说，"据专家测算，每位顾客的身后大约有250名亲朋好友，而这些人又有同样多的各种关系。商家得罪一名顾客，将会失去几十名、数百名甚至更多的潜在顾客，而善待每一位顾客，则会产生同样大的正面效应。假设一个人每周到商店里购买20美元的商品，那么，得罪走一个顾客，这个商店在一年之中会有多少损失呢？"

几分钟后，沈冰就计算出了答案，他说："这个商店会由此损失几万甚至上百万美元的利益。"

停了片刻，接着说："通过与您谈心，我现在已经明白了您为什么要辞退我，而我也会尊重您的决定。可是我还有一个疑问，就是遇到这样的事件，我应该怎么去处理？"

张志侨说："很简单，你只要改变一下说话方式就可。你可以这样说：'尊敬的女士，我忘了把您交给的钱放到哪里去了，我们一起去看一下录像好吗？'。这样，你首先把'过错'揽到自己的身上，就不会伤害到对方的自尊心。在弄清楚了事实真相后，你还应该安慰她、帮助她。而怎样与顾客打交道，是我们的重要课题！"

看到沈冰从迷茫中醒悟，张志侨接着说："你是个工作勤恳、潜力很强的员工。如果半年后，你还没有找到合适的工作，那么就请再回来就是了，我们始终都是欢迎你回来的。"

于是，20多岁的沈冰就无限感慨地离开张志侨和这家超市。离开之后，他没有再回去过，而是筹集了一些资金，干起了旅馆事业。10

年时间过去了，张志侨、沈冰都已拥有了上亿美元的个人资产。在一次聚会上，沈冰和张志侨不期而遇。他紧握着张志侨的双手说：“感谢您教给了我一个宝贵的经营诀窍，借着它，才使我拥有了今天的成绩。”

张志侨微笑着说：“你真可谓是一个充满聪慧之人，要知道，这可是我的经营秘诀———秘而不传呀！”

随即，两人哈哈大笑起来。这天，他们谈得很开心。他们都是靠着这同一秘诀，创建了自己今日辉煌的事业和业绩。

在本节事例中，沈冰对中年妇女的做法显然让顾客感到心凉，他首先推掉的是自己的责任，让顾客心生恼怒，颜面尽失。而张志侨对沈冰的教诲，首先要做的是如何把过错揽到自己的身上，保留顾客的面子，更好地赢得顾客的信任。这是一种人性化的做法，更是一种成功的智慧。

在职场中，抛却自己坚守的规则或习惯，顺应别人因无知所带来的尴尬，把过错揽到自己身上，让自己承担一些无形的责任，从而为别人保住面子，让别人在感激你的同时，能够乐意去服从你的安排或承担损失，这都是作为一个职场成功人士的精明之处。

9.加强合作意识

在现代生活中，任何人都离不开团结协作，相互支持。对于一个公司而言，更是如此。一个公司，各部门之间有了团队合作精神，公司的各项事业就会蒸蒸日上，否则，就会成为一盘散沙，毫无斗志。在责任、权利和利益面前，要分清是非，勇于承担。作为个人一定要处理好团体的利益与个人利益。最好的处理结果就是合作，每一个成员都为自己的团体利益着想，共同为团体的利益奋斗，那么整个团体发展了，个人也就发展了。这是一个人进入职场参加竞争的一个必备素质之一。

有这样一则故事：两只正在玩耍的狗同时发现了地上的一块肉，它们几乎是同时扑了过去，各自抓住肉的一头使劲地往自己那一边

拉。

这时一只狐狸从这里经过，看到这一大块鲜美的肉。它想霸占这块肉。狐狸眼珠一转，马上有了主意。“我的朋友们，看来你们是遇到什么难题了，有话好好说嘛！能不能告诉我，让我帮你们解决？”两只狗马上就向它说明了原因。狐狸摆出一副公正的模样说：“看来你们是同时看到这块肉的，那么你们都有权利得到这块肉。既然这样，就让我来主持公道，把这块肉分成大小相同的两块，你们一人一份！”两只狗认为狐狸的话有道理，就同意了。

第12节：第一章 涉世之初，圆滑行事(12)

狐狸开始分肉了，然而，它故意把肉分成大小不等的两块，然后说："这样不行，好像右边的大了一些。"于是，它从右边的肉上撕下一块放进了自己的嘴里。站在右边的狗一看说："不行，不行，现在右边的比左边的小多了。"狐狸点点头说："看来是这样的。"于是又从左边的肉上撕下一块放进了嘴里。就这样，狐狸一会儿撕左边的肉，一会儿撕右边的肉，撕来撕去只剩下拇指大小的两块肉，这一下相等了。狐狸抹了抹嘴巴，心满意足地对两只狗说："好了，你们的问题解决了，我的任务也完成了，再见。"

想象一下，这两只狗有多愚蠢。殊不知，鹬蚌相争，渔翁得利。不懂得合作的人，永远都是失利者。与其争夺利益，把资源浪费在无用的事情上，还不如想办法合作起来把蛋糕做大，获得更大的利益。职场上也是一样的，不懂得合作的人，肯定也不会有什么大的作为。

魏磊在这家公司工作了有三年了，三年了还是部门的小职员。不过，最近有传闻说经理准备在这些老职员中提拔一个做主管。为此，魏磊的一些老同事们各自心里都在打着算盘。大家都在各自询问，谁会是这个幸运的人，或者在暗自努力想采用什么样的方式能够获得经理的青睐，抓住这个绝好的机会。

魏磊也是这样的。他前些日子还在想着如果再这样平庸下去，他的才华就要被埋没了。最初进这个公司，自己还刚刚大学毕业，满腔的抱负，谁知道就在这样的职位上磨了三年，任何施展才华的机会都没有。于是，魏磊决定再得不到升职，他就辞职不干了，另找机会发展。不料，现在有机会了，那就一定要大干一场，把这个机会抓住。魏磊暗自下了决心。

这一天，经理在会上宣布，要大家用实力竞争主管这个职位。竞争的条件是大家共同做一个项目，各司其职，由经理看大家的表现，然后决定主管的人选。这个消息让魏磊和同事们兴奋了一阵子。魏磊

还是挺自信的，这些同事中，魏磊的学历最高，而且魏磊与经理的关系处地还不错。在做这个项目的前夕，经理私底下找过魏磊，委婉地说让魏磊好好努力。魏磊想，说不定经理已经在心里把自己当成主管的人选了，这项目只不过是个形式而已。

于是，在做项目的时候，魏磊尽可能地表现自己。他原本的本职工作是做好项目的外联工作，可是他为了让经理看到自己的努力，把相关的工作全都做了，明显地抢了另外几个同事的工作。在做的时候，他甚至对这几个同事说，自己一个人就能做得很好了。一个同事就看不惯了，大声说："魏磊，我们也是公司的人，这是我们的工作，你凭什么一个人揽下？"魏磊不屑一顾地说："我明白。可是如果每一个程序都由我一个人做，我对这个项目的全过程就比较熟悉，做的结果不就更好吗？"魏磊对这个项目的每一个工序仍然是十分地关心。

魏磊有一个同事名叫赵胜，是刚来公司不久的新人。他的表现完全与魏磊相反。他懂得，经理要求大家做这个项目的目的不是要独断专行的人才，而是会合作，懂得团队利益的人才。赵胜虽刚来，但是他很懂得如何融入这个部门，已经与同事们建立了很好的合作关系。在这个项目中，他主动地做好自己的本职工作，而且他还尽量把自己的本职工作与同事的工作联系在一起。他帮助同事做，而不是抢同事的工作。

赵胜看到了魏磊从来不顾别的同事，在做他的本职工作的时候没有考虑去应和别的同事的工作，完全是孤立的。而且还抢同事的工作，以自己的名义做。这样导致整个项目的进度非常慢，赵胜明白魏磊只是想揽功。于是，他暗中召集了其他的同事，大家绕过魏磊，在赵胜的分配下，各司其职，互相配合。大家估计，五天之内肯定能完成任务。这一切，魏磊还不知道，他自己还在辛辛苦苦地大包大揽。

五天之后，赵胜和同事们把项目的结果报告了经理。魏磊通过另一个同事知道这结果之后，非常气愤，他直接找到了经理，说自己辛辛苦苦做了这么多天，没想到赵胜却在暗处使绊。经理对这个项目的

全过程看得很清楚。其实，他用这个项目考察的就是下属的合作意识，没有想到魏磊这个老员工却不懂得这些。

第13节：第一章 涉世之初，圆滑行事(13)

经理看着气急败坏的魏磊说：“一个团体就像一只螃蟹，团队的每一个成员都是螃蟹的每一条腿，没有了任何一条腿，螃蟹都难以到达目的地。小魏，我明白你有很强的工作能力，但是我们不需要独行侠……”

一天后，经理宣布新任主管是赵胜。除了魏磊，同事们都觉得赵胜是胜任的。

独行侠在任何团体中都是不受欢迎的。不懂得怎样与同事合作的人，就没有为团队的利益考虑。就像魏磊的经理说的，螃蟹的每一条腿都是很重要的，缺了一条腿，螃蟹要么爬的慢，要么爬不到终点。成员要为团队服务，就是要为团队的利益考虑。每一个成员发挥各自的能力，做好各自的本职工作，互相配合，才会发挥最大的效用，这就是团队合作的精神。

上述例子中，魏磊只是考虑自己能否获得升迁，于是大包大揽，想以做得多来表示自己的能力，却不知道他一个人根本代替不了整体，他的脱离团队影响了整个团队工作的进度，影响了整体的利益。赵胜是聪明的，他能够绕过自以为是的魏磊，反其计策而用之，从整体利益出发，充分的运用了每一个成员的力量，把成员的利益与整体的利益统一起来了。

身在职场，最重要的不是你自己的工作能力有多强，而是你是否具有合作的精神。一个人做的蛋糕只有小块，大家合作起来做的蛋糕才更大。

从赵胜的身上，我们看出，职场新人刚进入团队时，相对处于弱势阶段，那么这个时候重要的就是如何融入团队，获得团队的认可，这样才有发挥自己价值的平台。然后就是统一个人与团队的利益，懂得合作效应。

10.好马善吃“回头草”

好马不吃回头草，这已经代表了一种类似于骨气之类的品格。但是在职场上需要的是能屈能伸的能力，硬汉子注定不会有什么大的作为。在一定的时候要学会吃“回头草”，虽然说“此处不留爷，自有留爷处”，自己有能力并不代表在前进的道路上可以所向披靡，吃“回头草”不是没有出息，相反则是一种智慧。

这里有一个小故事。两匹马在草原上吃草，他们走了很久终于找到了很小一块草茂盛的地方，于是开始大吃大嚼起来。甲马吃得很快，很快就到了另一匹马的前头。乙马见状，为了不落后，也加紧了脚步，却把很多的草都踩在了脚底下，不成样子了。

这样的好草毕竟不多，很快，它们就吃完了。乙马舔着嘴唇说：“草这样的少，我们去远处寻找吧。”

甲马说：“不行，时间不早了。”说完居然回头去吃刚刚吃过的草。

乙马大惊：“你怎么吃回头草？好马不可以吃回头草的！”

甲马回答：“在这个时候，回头草也是香甜的。”

乙马坚持不吃，说这是做马的原则。甲马笑笑，没有理，仔细地在走过的地方吃掉了仍然还是很好的草。第二天，主人准备迁徙，马儿又必须忍受漂泊的生活。甲马由于第一天吃了很多的草，很容易地坚持下来了，而乙马慢慢的瘦了下来。

原则不是死的，在必要的时候还要学会变通。吃回头草的马不一定就不是好马，而且还是善于变通的能够适应生存环境的聪明的马。职场上也是一样，不要坚持一时的所谓的“骨气”，过分坚持了就会变成傲气。吃回头草是审时度势者的智慧做法。

赵盈在A公司做总经理的秘书已经半年多了。长时间以来，她忍受着总经理的坏脾气，还有心高气傲。赵盈越来越难以忍受，凭着她的人际交往能力和熟练的业务能力，她暗中慢慢开始联系公司，准备找合适的机会辞职走人。一次，总经理又开始刁难赵盈，无故大发脾气，赵盈一气之下，便离开了A公司。

辞职后的当天，赵盈就正式进入一家自己事前已经联系好的B公司继续担任了秘书。但是，她却没想到，在这家公司工作了两个多月后，却领到了少得可怜的一点工资，甚至替公司出去办事，往来的车费和食宿都要自己掏腰包。通过旁敲侧击，她最后才终于打探到：原来这是一家毫无财力的“空壳公司”。这时，赵盈才意识到自己上当受骗了。

第14节：第一章 涉世之初，圆滑行事(14)

有一天，公司老总安排赵盈等人这些新来的员工赶到公司下属的办事处，装扮成工作人员，在办事处里装模做样地工作，以糊弄银行前来考察的人员，期望从他们那里骗取贷款。这时，矛盾终于达到了顶点，大家彻底看清了这家公司的真相，于是一哄而散，空空的办事处里只留下了暴跳如雷的老板。赵盈更是后悔不已，当初自己怎么不仔细调查一下这个公司，白白浪费自己的时间和精力了。

赵盈由此在家里待了一个多月，仍然没有找到合适的工作，她十分渴望这时能够有人来拉自己一把。好不容易在报纸上看到一个公司招聘秘书，她满怀希望的找了那家公司，发现那只不过是一个小型公司，在应聘的时候，赵盈看到这家公司也在装派头，不由得反感起来，待在这样的公司还不如不工作呢！于是还没有等人家发话，她说："啊，对不起，我不适合。"就逃了出去。

接下来，赵盈还是马不停蹄地找工作，但是总是没有合适的。她不由得怀念最初的A公司，虽说总经理不是很好的，但是公司是好公司，赵盈能够在那个公司实现自己的梦想。那样的大公司才是自己实现梦想的大舞台。但是，她还是不想回去。给那样的总经理做秘书，除非有足够的耐性和手腕，不然早晚会被人家炒了鱿鱼。于是只得在家里百无聊赖地歇着。

后来，一个偶然的机会，她从先前公司的老同事那里得知，A公司原先的总经理调走了，接替她的新任秘书已经三个多月了仍不能适应工作。得知这一消息的瞬间，赵盈再次萌生了重回公司的想法，她感到，自己是因为前任总经理而辞职，现在前任总经理已经走人，那么，自己何不再去寻回自己所喜爱的工作呢。

于是接下来，赵盈利用两个晚上的时间，分别拜访了公司的两位副总，向他们讲述了自己几个月来的遭遇，坦诚地向他们承认了自己当初离开公司的冲动。二人看到赵盈这样的诚恳，而且对公司又比较

熟悉，人也挺能干的。况且前任总经理的脾性大家都知道，也是挺讨厌的。赵盈是秘书，前任总经理当然事事拿她开刀了。因此，这不能怪赵盈。于是，二位副总商量了一下，决定替赵盈向公司新任总经理进言。

三天后，赵盈去见了公司新任总经理，新任总经理答应给赵盈三个月的考察期。赵盈此时异常激动，回到公司后，更加卖力地工作。她为自己制定了分阶段要完成和达到的目标，更加注重对职业技能的培训，如此以来，赵盈的表现重新折服了众人，不到两个月，公司就取消了对她的考察，赵盈终于重又找回了自我。

在职场中，从先前的工作单位辞职后，如果还有机会让自己重获成功，而且这个成功是自己所能接受和渴望的，那么就要抛掉一切顾忌，毫不犹豫地回过头去，用自己的实际行动证实自己是一匹好马，从而让公司领导对自己委以重任，进而开创一片属于自己的驰骋天地。这是聪明者的智慧。

赵盈辞职后遭遇到了职场的陷阱，从而使自己失去了工作，但在关键时刻，当她一旦得知使自己下定决心辞职的总经理换人了的时候，又紧紧抓住了机会，毅然通过各种关系再次回到公司，实现自己的价值，这是一种十分明智的做法，也是我们学习的榜样。

第15节：第二章 苦练内功，自我修炼(1)

第二章 苦练内功，自我修炼

人在职场中，每一个人都有自己的智慧，每一个人也都有自己的谋略和权术，要想比别人看得远，就要比别人站得高；要想比别人成功得早，就要比别人跑得快。面对成功，大家都在同时追求，面对失败，大家也都在同时避免，狭路相逢，鹿死谁手，就要全凭自己的能耐和勇气了。俗话说：兵来将挡，水来土掩。因此，在抢占事业成功和构建人际关系的过程中，就要能够苦练“内功心法”，先比赢自己，才能赢得他人。

11.适应环境，悦纳自我

莎士比亚曾经说过：“没有野心，世界不会变好，更不会进步。”在职场中，每一个人也都会有属于自己的或明或暗的野心在彰显。但是，真正能够实现这个野心的人却不多，更多的人却是在追寻自己的野心中被彻底打败了。然而，可悲的是，打败他们自己的，不是别人，却正是他们自己。这些人主要就是不会适应身边变化的环境，一味的怨天尤人，从而失去了成功的机会。

邓丽在公司里做事态度非常认真，但也正因为认真细致，她总是要加班加点才能把工作做完，大家对她的努力有目共睹。和她同时进单位的同事梁瑞，虽然没有她认真，但是工作态度倒还好，经常会好心地帮主管、同事处理一些杂事。

在一次例行业务会议上，公司突然宣布因为要拓展业务，所以必须指派一名人员去新的单位负责管理及相关的培训工作。这是一次难得的锻炼和升职机会，大家都显得异常兴奋。邓丽更是鼓足全力，暗暗下定决心一定要争取这次高升加薪的机会。在随后的几天里，只要公司安排有任务，她就总是二话不说地抢着干，希望更好地来表现自己。

但是梁瑞却一样了，整天一副事不关己的样子，照常和同事主管吃饭打牌。邓丽看在眼里喜在心里，为自己能够少一个竞争对手而高兴。但是，当公司宣布去接派新任务的人员时，邓丽却惊呆了，竟然是梁瑞，而不是她。后来她才知道，原来策划部的李主任因为曾在法国工作过几年，对法国的风景十分怀念，梁瑞的一个朋友恰好在法国，于是梁瑞就托她的这个朋友，把李主任在法国生活和工作时的那些地方的景色，以及法国其他地方的名色胜景都拍成照片或录制成光碟寄了回来，然后自己又经过精心包装送给了李主任，而李主任正是这次拓展业务最主要的负责人，他被梁瑞的行为所感动，就理所当然地把这个机会给了他。

这让邓丽内心十分不平，这样相当于用人情买职位的事情竟然发生在她的身边，她实在是难以面对。于是就愤然辞职离开，到了一家合资企业。

邓丽是通过公开招聘方式进入的。进入公司之后，她依然秉持着苦干出成绩、效益证明一切的原则，工作卖力，态度认真，业余还自费进修。在公司里邓丽很快就得到了认可，日本来的主管也把邓丽引为心腹。邓丽在这家合资企业了工作，虽然工作很辛苦，但她心里却感到很充实。因为，在这里她感到自己所受到的待遇才是最公正的。

两年以后，邓丽被提升为公司的副主管。没过多久，因为工作的需要，日本来的主管将要被调回总部工作。临走的时候，主管告诉邓丽，自己已经向上级推荐由她来接替自己的位置，希望她好好干。邓丽也十分感激主管对自己的栽培。但是，事与愿违，日本总部却任命了一位日本人来接替了主管一职，而邓丽依然是副手。这时候，邓丽知道了这个所谓的提升也是一个人情买卖而已，新来的主管其实是原主管的朋友。

这下，邓丽又开始失望愤恨起来，觉得自己永远不可能在这家公司有更大的成就，于是就又辞职离开。经过自己的艰辛努力，在朋友的帮助下，邓丽又进入了一家行政事业单位。

在单位里面，刚开始的时候，她以自己的聪慧机灵，很快就赢得了同事们的喜欢，这也让她工作起来更加尽职尽责。然而好景不长，她很快发现单位里有许多该改进的地方，于是就直言不讳地提出自己的想法，希望领导能够从单位的长远利益出发，对单位应该改进的地方进行彻底的改进，这样也能够更好的提高单位的工作效率。刚开始，领导还客气地给予肯定，然而提得多了，领导就对她开始感到厌烦。结果自己所提意见没有落实一条，反而得罪了不少人，包括领导和同事，自己被抛弃在一个不显眼的角落里，完全处于孤立的境地。

经过几次的辞职，她也开始稍稍变得明智起来，于是她就很快冷静下来，开始反思为什么会出现这样的局面，自己又为什么会被孤立。经过自己的认真思考总结，她认为这是体制的原因，因而渐渐地对领导、对同事也就没有那么多的敌意，心情也就平和了许多。如此以来，同事和领导也渐渐地改变了对她的看法，认为她在进步，于是渐渐地开始对邓丽委以重任，邓丽也在两三年的时间便升任处级干部。

但是，正是这次升迁，让她更加深深感触到了部门体制所带来的诸多弊病。而这时，邓丽的一个对手蒋华便对她发动了攻势。他处处刁难邓丽，更借着自己的老资格把单位搞得一时更加效率低下，死气沉沉，他要让邓丽知难而退。邓丽果然无法忍受这种没有任何效率，僵固不化的制度对单位所造成的死气沉沉的局面，于是就开始在自己的能力范围内进行彻底改革。谁知牵一发而动全身，单位上下也由此受到了影响。这使邓丽的改革计划在重重压力和阻力下彻底泡汤。而蒋华则达到了自己的最终目的。邓丽心生愤慨，把自己墙上挂的单位的老体制和自己刚刚制定的新体制取下来撕了个粉碎，然后再次愤然离职。

第16节：第二章 苦练内功，自我修炼(2)

邓丽的离职，其根本原因是对现状的不满和对职场中种种阴暗面的痛斥。邓丽有野心，她一次次的希望能通过自己的努力改变现状。但是，每一次，她都在愤世嫉俗中颓然而去，从而更加远离了自己的目标。当现实与理想在自己头脑中相差很远之时，邓丽只是一味地逃避现实，其实是一种自我的失败。

在职场中，就要有百折不挠的精神和勇气，能够去面对现实，如果不能够改变现实，就要努力去顺应现实，然后在隐忍中再去实现自己改变现实的梦想，不要上去就把自己看得很高，也不要一开始就把希望看得很大，否则自己在失败时的疼痛也就越大。也许你是一个很成功和很出色的人，领导也很看重你，但是永远不要忘记，自己只是优秀中的其一，而绝不是唯一。

身在职场，要学会改变自己的心智模式，用积极的态度来创造自己的现实。在现实无法改变的情况下，应该学会从另外的方面来思考。学会适应环境，接受环境，从而悦纳自我。这才是成功者的好心态。

12.正确的自我定位

一个人的强弱与否，大部分都是自己选择的，也就是说，如果自己想成为一个优秀者，并为此努力，就有成为优秀者的可能性。而不愿意把自己定位成一个优秀者势必会成为一个弱者。在职场中，强弱的分别仍然在于自己对自己的定位。职场中，藏龙卧虎，人才济济，要出人头地，就要经常为自我做优秀者定位。这是进入职场最初步的自我修炼。

有这样一个实验：一位长跑运动员分别参加了5人、10人、20人小组比赛，比赛前教练对他说，其他人的实力都不如你。结果，这位运动员每次都拿第一。

后来换了一个地方。比赛前，关于其他运动员的情况，教练没有和他沟通。在5人小组比赛中，他勉强拿了个第一；在10人小组比赛中，他滑到了第二；在20人小组比赛中，仅仅拿了个第五。 而实际情况是，这次各个小组参赛运动员与第一次的水平相同。

还有一个很简单的实际例子。如果一个人在在小学时，是班里的佼佼者，觉得第一非自己莫属。而到了初中，人多了，觉得能考前10名就不错了，于是一旦考了前10名便沾沾自喜。高中之后，定的目标更低了，即便考得稍有出入，也会安慰自己：高手这么多，已经不错了。就这样，他便一步步由优秀走向平庸。

在任何的竞争中，我们原本不知道竞争对手的实力。如果我们确实就是优秀的，可是在竞争中，我们缺乏自信心，一步步把我们从优秀的高地上拉下来，一直拉到平庸的位置上。这其实是我们主动把自己“安排”到一个较低的位置上的。因为我们内心没有“我是成功者”的自我意向，相反的，我们或许在心里一直告诉自己说“我不行”，这样的自我暗示便成为了自己直线下降的根本原因。进入职场，要达到优秀者的标准，一定要给自己做优秀者定位。在任何时候任何地方都要提醒自己：我是一个优秀的人，我是成功者。

萧芊是一个性格内向的女孩。在上大学最初时候，她的学习成绩很好，但是她在别人夸奖她的时候就说自己不行。不是萧芊谦虚，而是她缺少自信。在大学里，萧芊由于内心比较懦弱，学校的各类比赛她都不敢参加。她害怕自己不行，于是她就在心里说我肯定不行的。一次，萧芊在同学们的大力推荐下代表班级参加学校的一个知识竞赛。萧芊使劲说自己没有那个能力，于是勉强地参加了那个竞赛。在竞赛场上，面对提问她本可以静下心来思索就能回答的，但是她的内心一直在挣扎着说我不行，所以丧失了思考的机会，更失去了成功的机会。后来，萧芊慢慢地落后了，在班上只是一名最普通的学生了。

大学毕业后，萧芊在父亲的介绍下，进入了父亲朋友开的广告公司。在进入公司之前，父亲的朋友，也就是公司老板，用无比信任的

语气说：“你好好干，我知道你的创意能力不错，半年后，保证你升职。”萧芊却对这样的信任感到心虚，她连声说自己做一个策划职员就行了。

第17节：第二章 苦练内功，自我修炼(3)

萧芊在公司的时候几乎不怎么跟同事打交道，她总是埋着头工作。不到一个月，萧芊的工作能力就明显地超出了其他同事，老板看在眼里，喜在心头。萧芊不怎么喜欢跟同事一起外出，也不喜欢跟同事在闲时聊天，所以，萧芊在办公室的人缘一般。她喜欢安静地做自己的事情。她喜欢广告，喜欢这份工作。时常在她呆想的时候，就会冷不防冒出一两个非常有创意的广告来。虽然她很有能力，而且与老板是特殊关系，但由于她不怎么合群，同事们一般也不怎么与她过分的友好。

半年过去了，萧芊的工作业绩一直很突出。一天，老板私下找她，告诉她，策划部的主任由于种种原因将要被撤职。他准备向公司宣布这件事情，让有能力的人竞争这个职位。他希望萧芊能够竭尽全力地去竞争。萧芊又是很心虚了，她忙推辞说："老板，不行，我真的不行。我的能力还差，公司里还有很多有能力的人，大家都能胜任的。"老板笑了："你这孩子，没有别的毛病，就是太谦虚了！还好你在我这里，我知道你的真实能力，你要是在别的老板那里，你这样谦虚，人家会当真的。这都什么时代了！需要你自己包装自己，推销自己……"萧芊觉得自己不应该辜负老板的好心，于是就勉强答应了。

几天后，萧芊的同事们都在准备竞选职位了。竞选的内容就是做项目策划。萧芊本没有这个心思，她还是觉得自己不行。一则比起其他同事她自己的资格不行，二则她害怕真的做得不好惹同事们笑话的。但是她又不能辜负老板的好意，也就花了半天的时间做好了策划。她心想，自己从来都是在中等水平徘徊的，即使努力也是白搭的。策划书交上去两天后，结果出来了。萧芊被正式任命为策划部新主任。

为此，萧芊的同事中有些人心存不满，散布说，萧芊是因为关系被升职。萧芊知道了后感觉很不好。她主动找到了老板："老板，我的

策划方案真的是最优秀的吗？”老板笑笑说：“芊芊，你也知道，这个位置本来就是为你留的。这次策划只是一个形式而已。”“可是同事们都不服，我是不是真的不胜任这个职位？我做的那个策划书肯定没有任何竞争能力的。”

老板思考了半天，说：“芊芊，你是我看着长大的，你的能力我心里是清楚的。这次做策划，你肯定没有用心，是不是？按照你的真实能力，你会做得更好的。不过，你为什么就不能自信一些？相信你自己，你是很优秀的！工作了，你就不能像学生时代一样了，这是一个竞争激烈的社会，你要明白，你不进，就会退了。不要说自己不行，不管遇到什么事情，都要告诉自己行！我希望你会告诉自己，这是一个新的起点……”老板站起来，摸着萧芊的头说，“相信叔叔的眼光，相信你的能力。你可以的！”

萧芊终于点点头。从那以后，她在工作上遇到什么事情，都在心里对自己说：“我行的！我能行！”策划部主任的工作很繁忙，萧芊靠着自己的时间意识，把各个事件安排得很有条理，靠着她敏锐的广告意识，他们部门经常受到客户和老板的赞赏。

一个人的自我定位如何，他日后所走的路也就如何。这不仅仅是职场道理，更是人生真理。萧芊的经历说明了，优秀者的自我定位就是优秀者，平庸者的自我定位就是平庸者。从她进广告公司，她就显示了自身的弱点，时刻告诉自己“我不行”，以至于最后连竞争高职位的想法都不敢有。

职场拼的是真枪实弹，是实实在在的能力。在竞争的职场，没有谁可以躲避竞争的，身在职场就应该为提高自己的竞争能力做一点事情。优秀者不是生来就是优秀者，他们成功就是在不断的激励自己“我能行”。

萧芊是幸运的，她在这个公司还不算是真正的职场，因为有老板这个保护人，她才没有被自己埋没。一个人的成长过程也是一个人发

现自我的过程，为自我定位，发现藏在内部的优秀的自己，才是重要的。

13.为明天未雨绸缪

第18节：第二章 苦练内功，自我修炼(4)

每一个人都有自己的雄心壮志，都渴望着成功的到来。但是，能力和努力在现代职场的竞争中，越来越显得渺弱无力，而埋头苦干更是如同一个职场“植物人”，这是一个残酷的现实。要想成功，就要善于为成功铺路，在未进职场之前做好自己的职场定位，未雨绸缪，给未来的成功添砖加瓦。

“未雨绸缪”语本《诗·豳风·鸱鸮》：“迨天之未阴雨，彻彼桑土，绸缪牖户。”原意是趁天还没下雨，就把窝巢缠捆牢固。后以“未雨绸缪”喻事先做好预防、准备工作。而职场如战场，事先做好准备，在事情到来之前就能做到胸有成竹，总比在事情到来之时手忙脚乱不知所措的好。

现代职场上的大部分都是从学校走到社会上的。刚刚从学校毕业踏上社会的年轻人，面对环境的改变，都需要坚定的勇气和充实的能力去应对。而刚毕业的大学生都没有多少社会经验，这就更需要提前做好准备。一方面，要尽可能多的了解职场事情，另一方面，也是最重要，是要用各种知识充实自己的头脑，这样在职场人际和工作面前才能占优势。

郑盈从省城某高校大专中文系毕业后，被分配到县物资系统机电设备公司人秘科当了一名文书。郑盈在大学期间是校文学社领军人物，写得一手好散文。工作以后，她除了给单位写些新闻稿以外，更多地写起了新闻评论和杂文。两年后，她声名大噪，县检察院将她借调到政策研究室。

在县检察院，郑盈更是妙笔生花，单位新闻、调研论文、杂文、评论全面出击，几乎天天有文章见诸报刊，深得领导喜欢。但郑盈知道，自己只是“借调”，要想从企业跨进行政这个门槛可不是轻而易举的。于是，她除了拼命工作之外，又暗地里报考了成人法律本科。经过四年努力，郑盈终于取得了法律本科大学文凭。

这一年春天，全国举行国家公务员考试，郑盈参加了县里的招收公务员考试。该县正好招收一名法律专业的公务员，全县两人报考这个专业，结果郑盈考分高，理所当然过了关。不仅检察院要录取她，因为她经常给县审计局撰写文章，县审计局也向她抛出了“绣球”。最终这两家都未能如愿，郑盈被县委组织部半路“截”了去。

有人认为郑盈实在太幸运了。其实，未雨绸缪，积累本领才是郑盈的精明之处，这也是她赢得幸运之神微笑的奥秘。成功不是专门在职场路上等你，需要的是你自己的努力积累。

赵蕾是北京某著名高校的在读大学生，她和大多数同学一样，都来自农村，家庭经济条件并不很好。为了维持自己的学业，也为了攒够求学期间的生活费，减轻家里的经济负担，她希望自己能够一边学习，一边到外面找份临时或兼职工作，这样也可以使自己增加与社会接触的机会，从而丰富履历，增长见识，积累经验，方便毕业后找工作。

在她知道的打工同学当中，大部分人做的是家庭教师，也有很多人到饭店做杂工，其余的同学则做促销等等之类的工作，工作虽然艰辛，但收入也还可以。于是，赵蕾也就下定了决心，去向导师征求意见。导师听了她的话之后，说：“你成绩很好，如果一定要去打工，就去那些世界跨国公司找机会，这样即便一时薪水很低，你自己节约一点也就可以了。但是，你要记着，自己一定不要随波逐流，去端盘子或是去做家教，不是说这些工作低贱，而是因为这些工作对你未来的发展没有帮助。”

于是，赵蕾就按照导师的意见，在导师的推荐下到了一家美国的跨国公司做钟点工。这份工作十分简单，只是在公司需要的时候给从世界各地发往公司的信件做分类整理，然后按照各个部门的职责所在，把信件转交给各个部门的负责人，薪水非常少。

过了一段时间后，赵蕾见到了导师，给导师谈起了工作的感受。导师问她这工作怎么样，赵蕾说有一点单调。导师便告诉她，整理信

件也要认认真真的去做，放下大学生的面子，勤快一些，同时多观察、多学习名企的工作风格和企业文化，尽可能利用工作之便去观察各个部门，去发现你最喜欢的部门和工作。

第19节：第二章 苦练内功，自我修炼(5)

在导师的再次指导下，没过多久，在其他很多同事都被辞退的情况下，赵蕾却由于工作积极认真，做事干脆利索，受到了领导赞赏，企业不但给她加了薪，还把她调到了正式部门做临时工作。

进入正式的部门，与每一个职场上的人一样，赵蕾还是会遇到职场竞争。比如就有公司的正式员工嫉妒赵蕾的成绩，于是在暗处使绊子。赵蕾明白，自己做的只是兼职，这份工作是锻炼自己的机会，不能因这些无聊小人的无聊之举而影响自己的工作。她做到大度待人，虚心请教，很快便融入了身边的正式员工中间，建立起了和谐的人际关系网。

经过一段时间的摸爬滚打，毕业的时候，当几乎所有的同学在忙着参加各种人才招聘会，通过各种渠道投简历和面试时，赵蕾却收到了这家跨国集团公司给她寄来的录用信。在信中，公司负责人告诉她，公司之所以考虑直接录用她，是因为她在公司里工作了这么久，一直是积极主动，勤奋好学，追求上进，而且职业素质很好，更善于创新，重要的还有她的团队精神，凭着这些，如果公司不录用她，也就显得没有人情味了。

进入公司以后，赵蕾仍然还是严格要求自己，积极热情，诚恳待人，宽容大度，不断地提高自己的职业技能。

一个人的一生中，真正能够使用的选择机会不多。选择对了，一帆风顺，选择错了，可能会经受额外沉重的代价。而起点不同，结果也往往不同。一个高的起点，能够更容易实现超越，是走向更高的前提。赵蕾的选择是正确的，她有一个好的导师，让她拨开迷雾见晴天，选择了对自己的发展前途有着直接熏陶的跨国公司，也选择了别人也许经过艰辛努力也很难达到的起跑线，从而为最后的成功少走许多弯路。

当然，人在选择了合适的机会后，还要懂得怎么利用这些资源来锻炼自己。机会不是不请自来的，是需要自己来把握的。利用已经拥有的资源，把自己迅速的塑造成一个成功的职场人士。郑盈的幸运，是自己的努力的得到的。同样的，赵蕾也不是一个甘于眼前的人，她明确了自己的职场目标，并且在这个职场中充分锻炼自己。

个人的能力与努力非常重要，要想实现自己的理想，就要不辞辛劳，奋力打拼，多准备几手，默默地在脚下垫一些“砖头”，提高自身，就一定能看到更远的风景，撷取那些挂得更高的果实。

14.踏实做事，对工作负责

做任何事情，都有它本身的原则，有一个度的限制。超越了这种原则和这种限度，事情就会发生质的变化，就会改变原来的面貌而走向对立面。在这种原则和限度下，做任何事情都不能随心所欲，这样才能为自己和别人或公司或企业都找到一种平衡。职场上对自己的工作认真负责就是作为一个员工、做为人的底线。每一个领导需要的就是这种对工作认真负责、兢兢业业的员工。踏实做事，让领导看到你的努力，你就一定是领导器重的人。

小郑是某大学在读的大三学生，利用假期之余，他找了一份做市场调查员的工作，公司给他的工资是每天60元。刚开始工作时，他积极性很高，整天都待在外边，一直到很晚才回来。回来后，又及时而认真地把自己一天以来所调查到的东西整理归纳，然后分类整理好，并写出当天的总结报告。但是，没过几天，小郑就觉得工作太过辛苦，而且枯躁无味，有时还要受人冷遇。他转念一想，自己的工作地点山高皇帝远，又没有人监督，何不待在屋里好好享受，到汇报工作时随便造一点数据也就足以应付了。接下来小郑真的这么做了，对此老板一无所知，只听到了小郑的一面之词，老板很友好地给了他表扬和鼓励，并表示要马上给他加薪。

这样过了几天，小郑发现自己没有露出任何破绽，心里暗暗庆幸，也就更加心安理得自鸣得意起来，有时甚至忘乎所以地把自己

的“聪明”无私地传授给其他同事。一个月之后，给全体市场调查员开完例会会后，小郑刚要离开，老板突然叫住了他，告诉他有人因不满而举报他不干工作而照样拿钱，而且经过自己的认真核实，他上报的材料几乎全部失实。小郑就这样失去了自己的这份兼职工作。

第20节：第二章 苦练内功，自我修炼(6)

大学毕业后，小郑应聘进入了一家广告公司。

小郑充满了上进心和积极的工作热情，进广告公司的时候，他对自己严格要求，工作上精益求精，业绩尤为突出，比其他同事有着更好更高的发展前途。在自己的职业生涯中，他渴望自己能够早日实现自己成为一个广告名人的远大理想。公司领导也都十分欣赏他的这种志向，他们认为小郑虽然刚刚参加工作，还需要锻炼，但他聪明上进，志向远大，成长空间大，不失为是一个可塑之材。

这个公司对刚进公司的人员有着自己的一套培养计划。他们要求新手必须一切从自己身边的小事做起，从最低的工作岗位做起，任何事情都要循序渐进的进行。而小郑想，如此以来自己何时才能有实现梦想的那一天。于是，他就开始在下边自己直接进行高端设计，然后通过各种渠道来投递自己的作品，希望能够一鸣惊人，一步升天。可很长时间过去了，一切都石沉大海，杳无音信，但公司并没有因此而责罚他影响公司的正常工作，依然给了他很大的支持，并让权威人士给他做全面指导，让他离自己的理想也越来越近。小郑自己也十分努力，经常加班。但是，对于那些似乎是任何一个人都能胜任的任务来说，小郑却依然是不顾领导的良苦用心，丝毫不放在眼里。接到的任务，紧赶慢赶就草草了事，继续去做自己所谓的大事。

经过了一段时间的熟悉，公司开始正式给员工分配任务，小郑接到的任务是给客户搞一个简单的封面设计，让客户对自己公司的水平有一个初步了解。但是，小郑去做的时候却蒈了，因为不懂技术，他做了近两个小时还没有完成，这时客户却突然提前来了，领导一看小郑还在摸索，就十分气愤地叫了一位有经验的设计师来替代他。设计师三下两下就把封面设计做了出来交到了领导手里。在设计师工作的时候，小郑本来应该认认真真地跟着虚心学习，但他却迫不及待地又跑回自己的办公室做起了自己的事情。此后，在工作中，小郑所犯的

错误越来越多，有些错误甚至到了让人啼笑皆非的地步，但这些错误却给公司造成了不好的影响，也造成了一定程度上的损失。小郑此时也开始离自己的“大事”越来越远。

最后，小郑又不得不遗憾地离开公司，到了另一个广告公司。这家公司没有名气，条件和待遇也降低了很多。因为自己以前的经历，小郑在这样一个没有名气的公司，心中充满了自负，锋芒毕露。有一次，老板要与客户商谈一件很重要的合作事项，要求小郑认真的整理出一份最有水平的文件。而老板也正是准备趁此机会磨钝小郑的锋芒，更灭灭他的锐气。他根据小郑的品性，故意设计了几处容易出错的地方，把给小郑的材料打乱，让小郑重新整理。果然，小郑整理出来后也不检查就交给老板，老板让他仔细核对之后再给自己。小郑草草的又检查了三遍后打印出来递给了老板。老板大发雷霆，原来自己把公司的某项数据后多加了一个数字，而且还有几处地方明显的出现文字错误，要是把这份材料交给客户，那么公司就要受到巨大的损失。在事实面前证，小郑老实了，自己无论如何再也不能失去这份工作了。于是就主动而诚恳地给老板道了歉，并虚心地承认了错误。老板见他态度很好，也就不再说什么，只让他回去再好好把文件核对一下。小郑再也不敢怠慢，马上接过文件走了出去。

通过这么多的教训，小郑知道踏实认真工作才是关键。小郑决定要从此振作起来，借助自己的实力去一步一步实现自己的梦想。他喜爱自己的工作，一定要对工作负责，相信自己定然会开辟出属于自己的一片崭新的天地。

没有踏实的脚步，就留不下深深的脚印。蜻蜓点水式的工作态度，注定无缘于成功的阶梯。而人本以诚信立身，没有的诚信，也就丧失了立身之本，也就要让自己最终来承受遭人唾弃的恶果。初入职场之时，小郑大事做不好，小事又不屑于去做，没有耐心与毅力，更是失去了为人的诚信，推脱了自己本应承担的责任，最终导致自己与成功背道而驰。这也是我们应该引以为戒的。

第21节：第二章 苦练内功，自我修炼(7)

在职场中，我们更多的时候需要的不是工作，而是永不停息的学习。我们不是一个万事都会做的人，既有自身的优势，更有自身的弱点，只有通过不断地学习，才能不断得到提高，才能逐步完善自己，才能实现自己理想的飞跃。这也是一种积极的人生态度。小郑自以为是，最后却正是跌倒在自己本来看不在眼里的小事之上。

15.心态左右结果

上帝是公平的，在对你关上一所大门的同时，一定为你开启了另一所大门。每一个人在选择自己的职业目标的时候，不能因为只看到自己的弱点，从而兀自消沉。任何时候都应该保持一颗卑微的心，尽自己所能在自己的弱点之外寻找突破，坚持下去，一定会找到自己的强项。

有这样一个真实的故事：萧希在班里学习成绩一直以来都是倒数，班里同学大家都觉得她不会有什么出息。她喜欢刺绣，老师便对她说，看来你只能当一个女工了。后来，她果真没考上大学。10年之后，当班里同学聚会的时候，再看到她时，她已是一家刺绣公司的老总，身价千万。她笑着说："当年我用一颗最卑微的心来对待生活，努力让自己绣出的花最好看，我觉得，每个人都有属于自己的路。"

不久前电视里播放一次模特大赛，决赛模特共有20位。第一轮比赛之后，主持人说："这一轮我们评一个最差模特，即她的着装、台步和综合气质都是最差的。"10分钟后，最差模特14号被主持人要求往前走一步。她走了出来，但始终面带微笑。评委们开始评头论足，说她的表现如何差强人意，她一直镇定地微笑着听着，点头，偶尔会说："我知道了，下次一定注意。"

接着是第二轮第三轮的比赛，我以为她会自暴自弃，可她的表现一次比一次好，最后居然夺得了模特大赛的冠军！有记者问她是如何顶住那么大的压力的，她笑着说，因为我始终有一颗卑微的心，成功

了不会骄傲，失败了继续努力。其实，“评选最差”是评委们的一个陷阱，他们要考察心中最好的模特心理素质如何。正是那颗卑微的心，让她赢得了最后的胜利。

每个人都有属于自己的路，关键在于你以什么样的心态对待。萧希的人生决定权是她自己，她用卑微的心态赢得了自己人生的胜利。而上述那个模特能够坚持到最后，就是她的心态在起作用，她赢得不仅仅是桂冠，更是她自己。职场上同样如此。完成了学业，你将走向职场，不管选择什么职业，保持一颗卑微的心，得意时不狂傲，失意时不绝望，努力的向前奔就是了。职场上的风风雨雨，你一定会安全度过。

张丽在父亲去世之后不得不接管的事业，当实业集团的董事长，可是张丽才刚刚大学毕业。张丽没有兄弟，不懂商业的妈妈一筹莫展，没有办法才让不是学商科的女儿接管此大任。张丽对此很不乐意，但是她是一个孝顺的女儿，她不能任父亲一生的心血随着爸爸生命的结束而流逝了。于是就硬着头皮做了实业集团里最年轻的董事长。

张丽的董事长做得特别的艰难，不仅仅是说她自己能力不强，感觉很累，重要的是她这样的资历根本不能服众。董事会里除了父亲在世几个关系特别好的朋友之外，所有的人根本不信任张丽的能力，处处为难她。公司里已经有传言，说张丽要主动辞职了。张丽对此感到更加慌乱了。

张丽的妈妈也明显地感到了张丽力不从心，于是就劝她就放弃，把股票卖了算了。但是张丽却不同意，说无论如何都不能放弃爸爸的心血。张丽知道自己商业知识比较少，她准备从头学起。张丽在董事会爸爸的几个朋友的帮助下，请了半年的假期，去国外学习商科。她不相信自己一步一步的来，真的无法胜任。

在国外培训期间，张丽从来没有那样认真过，她比任何时候的学习都要认真。她知道在短时间内学到的东西还只是皮毛，远远比不上

董事会那些既有商业知识又有商业经验的元老，但是，张丽不会认输。虽然爸爸在世的时候总是要求张丽学习经商，张丽总是拒绝，说自己没有经商的头脑，而且很讨厌商场上的尔虞我诈的行为，她从小对数字迟钝。爸爸有时候为了考她，提出的一些小问题，张丽都回答不上来。她确实在经商方面不行。然而，在培训中张丽发现她对管理有特别的兴趣。于是，她便专攻管理学。

第22节：第二章 苦练内功，自我修炼(8)

半年后，张丽发现自己的管理学知识已经掌握了一定的程度，不过她还没有信心能够完全征服董事会的人。张丽回到公司后，开始在公司内进行改革。然而，改革初步就不顺利。董事会一些老资格的人带头对抗，并且在公司继续上上下下散步张丽要辞职的谣言。张丽见此，心里更加没有底了。她开始心慌意乱，初步就遇到这样的麻烦，自己真的不能胜任吗？张丽在董事会的几个支持者纷纷开导她，说失败只是一时的，她还有一肚子的管理才能没有使出来，只有坚持肯定能够成功的。张丽经过考虑，还是觉得不能就此放弃。于是，便召开一次董事会，张丽想用真情实感打动董事会的人。会上，她先说爸爸在世的时候全仗着各位的支持，说爸爸生前为人仗义，没想到却遇到了病魔。张丽越说越伤心，然后忍不住哭了起来。顿时，在场的人大多都抹起了眼泪。趁此，张丽就说，公司是爸爸的心血，她作为女儿不能放任不管。她希望大家能够帮助她继续发展实业。在场的人纷纷表示，一定支持她。以前的事情主要是考验她，考验才能让她进步。

从这以后，张丽的改革顺利多了。她在董事会也慢慢有了地位。

职场环境是残酷的，失败总是难免。没有一个人是天才，能够轻易决定自己的未来。重要的是要有平和的心态。无论任何情况下，都不要让自己的心中产生怨言和愤恨，要用一种平和的心态来接受一时失败的现实，而用百倍的信心和勇气去成就自己的现实。

上述例子中，张丽本来不会经商，但是她并没有放弃，而是通过学习挖掘出自己的管理才能。她身为董事长，能够平心静气，仍然能够从头学起，不会以此为耻。她保持着一颗卑微的心，不仅看到了自己的弱点，还能发现自己的强项。在改革中，她面对董事会的挑战，也没有轻易放弃，而是迎头战斗，用眼泪赢得了尊重与信任。

职场终究不是战场，赢得桂冠不需要争斗的你死我活，心态才是关键。做了刺绣公司老总的萧希，在模特大赛上的那个冠军，还有张

丽，他们赢得的不仅仅是事业上的成功，而是自己的人生。

16.向前再多走一小步

我们常会听到这样一句话，失败和成功只是一墙之隔。成功不是遥不可及的，重要的是如何抓住成功的哪怕是很渺茫的机会，只向前多走一步，成功就会属于你。这就需要你如何战胜自己的懦弱和平庸的心态。

在职业棒球队中，一个击球手的平均命中率是0.25，也就是每4个击球机会中，他能打中1次，凭这样的成绩，他可以进入一支不错的球队做个二线队员。而任何一个平均命中率超过0.3的队员，则是响当当的大明星了。每个赛季结束的时候，只有十一二个的平均成绩能达到0.3。除了享受到棒球界的最高礼遇外，他们还会得到几百万美元的工资，大公司会用重金聘请他们做广告。但是，请思考一个问题，伟大的击球手同二线球手之间的差别其实只有1/20。每20个击球机会，二线队员击中5次，而明星队员击中6次——仅仅是一球之差！

人生也是一场棒球赛，从“不错”到“极品”往往只需要一小步。那职场中，也是这样的，在应该打出自己的“招牌”的时候就要勇敢地站出来，展现自己的能力，多走一小步，成功就在眼前。

蔺正是一位来自偏远的农村的大学生，家庭经济状况不佳，但是学习认真刻苦，为人诚恳。然而，就是由于他无法正视自己来自农村又贫穷的事实，他很多方面总是刻意的掩饰自己。在与城市的同学竞争的时候，他往往不战而退。他总是害怕万一失败了，就会遭到很多人的耻笑。

毕业后，蔺正去一家广告公司做文案。在工作上他积极进取。但是，他还是不喜欢争强好胜，他觉得只要做好自己的本职工作，业绩好了，就会赢得老板的赏识。而其他的才能，蔺正自己一直隐藏起来，有时候遇到了发挥才能的时候，他在心里对自己说：“我不行的，失败了会很丢脸的。”于是，一年过去了，蔺正还是在文案的位置上根本没有任何升职的机会。

第23节：第二章 苦练内功，自我修炼(9)

有一次，蔺正所在广告公司与一家中韩合资公司洽谈一项业务。当老板带着几个下属风尘仆仆赶到会晤地点时才发现，对方只有几位韩国人员在场。老板看到这种情况，竟一时不知所措起来，连打招呼都不知道怎么打了。蔺正懂韩语，但是这次会晤自己是没有发言权利的，如果表现出来，自己就违背职场规则了。但是，老板自己不懂，那么这笔大生意就泡汤了。蔺正犹豫不决。他见老板对韩国人说的话只是点头微笑的应付，一脸窘态，觉得还是豁出去吧，就算只是帮老板解围。于是蔺正走到老板跟前，轻声说道："老板，让我去试一试吧！"

老板很惊讶地注视着他说："你去？"

"是的，我去。"蔺正点头答到。老板对蔺正的话将信将疑，他认为蔺正是在和自己开玩笑，平时没有任何突出能力的蔺正怎么会有这方面的才能？老板更担心他如果是没这个水平的话，就要搅了自己的这次生意。但他自己一时竟再也想不出其他的解决办法，于是只得勉强同意蔺正去试试，但再三叮嘱他说，如果不行就不要硬撑，要赶快住口。

蔺正答应了，就和老板一起走到客户面前，主动同他们用韩语亲切而自然地交流起来。客户见蔺正竟然能够说得如此一口流利的韩语，不禁暗暗生起敬佩之情。双方拉家常般地说了很多，然后顺利签订了合同。看着对方在合同上写下最后一个字，老板心里悬了半天的石头这才落了下来。这次，蔺正在老板眼中不再是以前那个默默无闻的员工了，而是公司那一千万元合同项目的救命恩人，是一个有办事能力的员工了。自此，老板满心欢喜，自己身边竟有如此人才，而自己却没有发现，于是回去后就埋怨起自己来。

三天之后，蔺正就不再干先前的工作了，而是被老板任命去组建外事部，外事部的一切工作都由他一个人全权负责，另外，一年以

后，老板又提升他做了公司副总。

蔺正经常感叹，在职场上，重要的是如何战胜自己，从而激发自己的能力。假若那一次没有在老板一筹莫展的时候挺身而出，利用那一小步来充分表现自己，他蔺正恐怕现在还是一个默默无闻的小职员。

在职场中，不管是风平浪静还是暗流涌动，要想取得成功，就要敢于和能够为自己站出来争取机会，想办法让老板知道自己能做什么，并且做了什么，要让自己的价值和劳动付出得到最公正的对待。职场上本来就是卧虎藏龙的，你不站出来表现自己，谁会知道你是龙还是虎呢！

职场需要的不是无名英雄，需要的是轰轰烈烈的战将，含而不露并非是真的英雄，而是自己对自己能力和价值的亵渎和不尊重，更是一种对自己和对领导极不负责任的表现。因此，要成功，就要展开自己生命的画卷，自己给自己着色，而不要等待，更不要依赖别人。

17.细节决定成败

我们经常会听到有人说“成大事者不拘小节”。而事实上，欲成大事者摔倒在细节面前的例子不计其数。想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少。职场上不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行者；不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。任何时候都不能忽视小处修养、细节处的成败。

章鑫是A市一所普通高校的本科毕业生，学的是工程造价。大学毕业这一年，章鑫为工作忙得焦头烂额的。当他正准备去外市求职的时候，B市的数十家企事业单位组成一个招聘团，来A市招聘应届大学毕业生。章鑫想，不如去试一试，结果好坏都无所谓的。招聘场面异常火爆，他在人群中挤来挤去的，最后选中了一家幕墙装饰公司，准备投简历。然而，数十、上百人将招聘台挤在中间，求职心切的学生们都争先恐后地将自己的简历往前递，现场秩序一片混乱。章鑫实在看不下去了，于是扯着嗓门大声对学生们喊：“大家不要再往前挤了，

排队好吗？”一连喊了好几声，混乱的局面才有所改变，学生们开始按顺序往前递材料。

第24节：第二章 苦练内功，自我修炼(10)

章鑫在排队等候的时候发现，这家公司的要求很高，不少来自重点大学的优秀生。甚至一些硕士生都只能得到招聘者一句冷冰冰的话，章鑫再次感到了紧张，自己毕竟只是一所普通工科院校的本科生。然而，当章鑫将简历递上去时，招聘者却只问了一句："你是学工程造价的吗？"然后便告诉章鑫，如果他愿意，马上就可以签约。

章鑫惊异不已，半晌才明白过来，一定是自己刚才主动维持秩序的举动打动了招聘者的心。现在的用人单位最看重并不是学生的分数，更看中的是专业能力，还有为人处世的态度，人际交往能力以及团队精神等。章鑫的经历说明，做事先做人，人品在求职时非常重要。一个大学毕业生，如果连做人的基本道理都不懂，谁会相信他能在事业上有所建树呢?

一个小小的细节就可以看出一个人的修养，一个小小的举动就能决定一个人的一生的命运。细节不可忽略。章鑫或许根本没有想到要通过主动维持秩序这件事引起招聘者的注意，但是就是这样一个发自内心的小小的举动，才显示了章鑫高于其他人的品格，由此给招聘者留下了良好的印象。

同样的成功也是属于张枫的。张枫是某公司办公室职员，做事认真，头脑灵活。无论做任何事情，大大小小他都记得清清楚楚，并且得的一丝不苟。

出入公共场合时，他特别注意自己的仪表，保持自身的整洁。只要是见到他的人，不管是什么时候，都会看到张枫的鞋子总是擦得锃亮，没有一点灰尘，衣服上的扣子，无论里外，永远都是扣得整整齐齐的，而衣服上也很难找到一点的褶皱，总是十分干净得体，脸上也是收拾得干干净净，头发清逸柔顺，总之，从下到上都给人一种十分赏心悦目的感觉。他完全塑造了一个完美而标准的自我。

在工作中，张枫平时就养成了记日常备忘录的习惯。他时刻都随身携带着一本笔记本，将工作中遇到的事，诸如重要数据，以及老板的指示或指令等，都在上面详细而认真地记录下来，以备不时之需。

有一次，老总做报告，临时需要两个数据，忙问身边的随员。可是几个人所报数字相差甚远，该听谁的呢？此时，张枫不慌不忙地掏出自己的笔记本，报出了老总所需的精确数字。大家都不约而同地向他投以钦佩的目光，老总也对他另眼看待，认为他工作踏实，做事认真细致，并能够积极主动工作，追求进步。无形之中，张枫在老板心中的印象大大加深了。而像这样的情况还有很多，无论是同事还是领导，只要有工作中弄不清楚的地方，张枫一般情况下都能够给出一个精确而圆满的答复。如此以来，张枫也就成了公司里边十分重要而难得的人才。

而且他做事细心仔细，张枫从外表到内心都能给人一种清新的感觉，这就是他平时注意小处修养的结果，由此赢得了上司的重视。职场上，成功者与一般人的区别在于，他能够耐心做一般人不屑一顾的小事。在小事上面多做一点，做的精细一些，那么成功的机会就会多一点。这也是进入职场之前修养好的内功之一。

第25节：第三章 不亢不卑，灵活应对(1)

第三章 不亢不卑，灵活应对

职场中，到处充满了形形色色的竞争，有时可能会是战火硝烟，有时则会是暗流涌动。要在这样明争暗斗的环境中赢得生存和发展，就要懂得容忍有度，适时出击。在该出手时要拿出直面困难的勇气来，像大侠一样在正义面前亮出自己的兵器，这样不仅保护了自己，也能为自己争取到应得的权益。一味地忍让和退缩，在职场一些得寸进尺的小人那里，只能被认为是懦弱，也就会被那些人踩在脚底下，不得翻身。积极应对不仅需要勇气，更需要的是智慧。

18.莫一味忍让

对于职场上的新人来说，最大的问题往往不是来自工作上的技术困难，而是来自人际上的责难。这个时候，要做的不是退缩，委曲求全，而是善于做一只温良但亦有利刺的刺猬，适当地为自己的权益争辩。在该强硬的时候强硬，该软和的时候软和。

李丹是一家公司老总的女儿。刚刚大学毕业的她不愿意进入爸爸的公司接受爸爸的荫护，她想在社会上好好的锻炼一下，在自己真正有能力的时候再进入爸爸的公司接受更高的职位。李丹爸爸对女儿的想法表示赞成，于是在朋友的介绍下，让李丹去面试。结果，李丹通过面试，正式上班了。

在开始的一两个月，李丹的部门经理，也就是爸爸的朋友对李丹很是照顾。再加上李丹确实很有能力，因此对李丹给予了很大的希望。李丹的工作做得舒心而快乐。然而，两个月之后，原来的经理升职了，来了一个新的经理，这下子，李丹的日子不好过了。

新任经理总是有意无意地找李丹的茬，不仅在工作上处处为难她，还在部门内部散布李丹与前任经理的关系，说李丹根本没有任何的能力，完全是靠关系才进了公司的。李丹从小生长在优越的环境里

面，人长得漂亮，也很有能力，怎么能够忍受这些诋毁呢！但是人在屋檐下，焉能不低头。李丹决定先不与他计较。

李丹经过了解知道了，现任经理与爸爸的朋友，也就是前任上司之间有很深的瓜葛。二人一直以来都是互相看不顺眼，在工作中也是处于敌对状态。现在现任经理看到自己的老对头已经升职了，自己却来补他的缺，心中觉得特别的窝火。他知道前任经理与李丹的关系，于是决定把这口怨气撒到李丹的身上。

他对李丹充满了恨意，处处为难李丹，希望借助李丹来给前任经理的难堪，也好让前任经理知道自己也是不好惹的。刚上任还没有几天，上司就开始拿李丹出气，声称要调李丹去做没人愿做的苦活，希望借此也让前任经理自觉没有面子，从而达到羞辱的目的。最后，在前任经理的保护下，李丹仍然做着原来的工作。但是在日常工作中，顶头上司却把李丹折磨的够呛。每次部门例会，李丹几乎都要被点名批评，甚至是不管有错没错，都一顿批评再说。而对于其他同事，顶头上司却显得十分关心，从来都是大事化小，小事化了。

更让李丹难以忍受的是，现在几乎所有的同事都相信了现任经理的话，开始用另一种眼光看李丹。李丹被同事们孤立起来了。更甚的是，有几个同事是现任经理的忠实下属，开始当着李丹的面，对她冷嘲热讽起来。有一次，气得李丹当场掉眼泪。她实在不想忍受，本想辞职走人。但又转念一想，自己找到这份工作着实不易，老爸的朋友又是对自己如此器重，更重要的是这份工作是自己喜欢的工作，而且也能够使自己的才能得到最大的发挥，如果现在卷铺盖走人，自己于心不忍，更是有失老爸和前任经理对自己的期望，也正中现任上司的心怀。

想到自己当初的豪言壮语以及对爸爸的保证，她不能就此认输。不过她清楚自己不能再忍受了，她必须要采取一些行动，找到自己在公司的立足之地。

有一次，现任经理把自己的一份文件弄丢了，但结果却不知怎么在李丹的办公室抽屉里找到了，于是现任经理借机找她“谈话”。这次，让经理自己大吃了一惊，他没想到李丹竟然拍案而起，扯着嗓子对他说：“在没有调查清楚事情的真相之前，我希望你不要如此污蔑别人。同时，我还要说，首先我根本没有拿你文件的时间和动机；其次，你有什么权力翻我的抽屉？”经过这么一吵，现任经理怒不可遏，但是李丹说的句句在理，他只得灰溜溜地走了。从此以后，他对李丹的态度开始有了收敛。

接着，李丹决定要以自己的实力赢得经理的妥协。在此后的工作中，李丹用更高的标准和更严的要求来要求自己，时时事事都做到精益求精，好上加好，让上司简直无可挑剔。如此以来，李丹的业绩进步神速，接连做出不少优质项目，连原本对她不是很熟的公司总裁见了她，也总要面带微笑和她打招呼，并不忘及时地夸上几句。

经过一段时间，李丹的工作能力得到了大多数同事的承认。李丹决定与现任经理改善关系。于是在前任经理的支持下，李丹就借机主动找到现任经理。她先是对自己上次对领导的态度不好进行了道歉，然后接着向他表示，自己工作上的小有成就，全仰仗他对自己的严格要求，功劳更是应该归属于他，并表示今后自己也愿意更加努力地工作，希望能够继续接受他对自己的指导和教诲，自己什么也不求，只要能够安心工作就行。

第26节：第三章 不亢不卑，灵活应对(2)

在以后的工作中，李丹越发小心谨慎，凡事多请教多汇报，给现任领导撑足了面子，终于，几个月之后，现任领导被她的真诚所打动，对她的态度也发生了根本性的转变，并再次对李丹委以重任。

在职场上要学会做一只温良但不“温顺”的刺猬，不主动去伤人，但是一旦遇到危险，也就能够张开自己的“武器”，从而实现有效的自我保护。职场中的不幸，对于一个强者来说，就是一块垫脚石，对于一个弱者来说，就是一块绊脚石，而无论是垫脚石还是绊脚石，始终还是同样的一块石头，只是利用的方法不同而已。对于现任上司对自己的百般刁难，李丹刚柔并用，既不懦弱也不自傲，而是在隐忍中待机而发，一举成功，既让上司知道自己的硬也让上司知道自己的软，一切都让上司自己掂量着办，这就是一种保护自我的与上司相处的智慧。能不能做到这些，就在于自己能不能为自己做适时而必要和明智的争取了。

19.学会适时变通

所谓变通，即是有变则通，无变则滞。在职场中，原则是要用来坚守和解决问题的，但是，原则并不是一纸死板的文字，需要灵活地运用，而变通恰恰融合了两者。过分重视和坚持规则，往往会使问题陷入僵持对立的局面，从而为问题的解决带来更大的麻烦，也会使领导因为看到自己顽固不化、做人处事没有一点灵活性而失去对自己的信任。同时，变通并不意味着打破，而是在认真对待和遵守的基础上，去寻求事情更好的出路。

吴天锋是一家大型商贸公司的营销部经理，小何是他手下的得力助手。小何做事很认真，而且往往铁面无私，对于任何违背公司规定的事情他都要坚持斗争到底。在市场经济大潮的冲击下，公司取得了迅猛扩张，同时也有了更多的经销商，而这些经销商在公司发展的前提基础上，也有了更大的势力空间。但是，为了更高的经济利益，这

些经销商中的一部分人开始违背公司规定，进行多元化经营，给公司的形象造成了一定程度的影响。

近段时间，针对经销商利益受到侵害的投诉逐渐增多，这让小何感到十分气愤。有一次，某地经销商投诉到公司说，在自己的经销地点，发现有人在经销其他产品的同时，也开始经销公司产品，而经过自己调查，这些人并没有得到公司的合法授权，但这却由此给自己的合法经营造成了很大损失。吴经理接到投诉后，让小何马上实地调查，如果事实清楚，就要把问题好好解决掉。

经过调查，小何发现这些人的经营确实如投诉所说，于是就表明身份，要求这些非法经销商立即取消对公司产品的非法经营。但是，这些经销商却说自己是通过合法渠道进的货，任何人都无权干涉自己的正常经营，结果小何和这些经销商当场撕破了脸皮。最后，小何通过调查，得知这些人的货都是从公司在当地的另一个经销商那里进来的，于是就措辞严厉地给那位经销商打电话，要求他立即停止对这些非法经销商供货，并把已经发出的货及时回收上去，否则一切后果自负。回到公司，小何如实向吴经理反映了情况，并气呼呼地表示这次无论如何也要按照公司规定对那位违背公司规定的经销商进行处罚。

而那位经销商却直接跑到公司，显得比小何还要气愤地向吴天峰诉苦，说小何不问青红皂白，用那么强硬的态度对他。吴天峰认真地听了经销商的倾诉，并对他承诺自己一定会好好处理此事，让他先回去消消气，自己马上给他答复。

经销商走后，吴经理就把小何叫了过来，告诉他还是维持现状好。小何不服："绝对不能就这么纵容经销商，否则我们以后的工作就没法进行，而且公司有明确的规定，对这种违约行为必须立即彻底纠正，否则出了问题没人能够对此负责，我这就给公司总部汇报去。"吴经理对小何如此坚持原则办事，一点都不留情面和没有丝毫变通，感到很无奈。但是，如果事情再被小何如此一闹，事情更不好收拾。于

是就急忙制止了他，告诉他这件事情自己负责。小何看到经理如此，就暂且忍耐着。

第27节：第三章 不亢不卑，灵活应对(3)

吴经理暂时稳住小何后，就跟经销商打电话说："从公司开拓市场以来，我们就都一直绑在一起，多大的风浪也都是我们一起闯过来的，因此，我们之间可谓是患难至交了，我对你从来都是十分信任，但不知道你信不信得过我？"

经销商赶忙说："我当然信得过。"

吴经理于是接着说："小何完全是按公司规定办事，只不过是话说得有些过火，但在公司的规则之前，你也明白他又不得不如此去做。而你知道的，公司的利益其实就是你们的利益。这你应该理解吧？"

经销商笑着说："这是自然，要不我也早就不干了。"

然后吴经理就从三个方面分析了那些没有公司授权的经销商构成的利益威胁。首先是不合法，再次对公司造成了不良影响，另外对正规经销商的既得利益构成了潜在的威胁。于是经过二人的商议，同意把那些经销商的产品放到里边去卖，不是那么招人眼的大力宣传。问题终于得到了妥善解决。但是，小何却觉得这样做不够彻底，没有从根本上解决问题，就还是十分不服气，找到吴经理，请求吴经理一定要按照公司的规定办事。

吴经理就对小何说："你能够坚持原则，这是很好的，也是公司所提倡的。但是，你又想没有想过，如果严格按照规则死死板板地做出处理，那将是怎样的一个结果？如果非要得理不饶人，到头来受损害的已不仅仅是经销商，更是我们公司自身，而我们自己不但给自己惹了一肚子气，甚至还要遭到公司的严厉处分。你自己下去也好好想一想。"

小何终于意识到了简单问题背后的严重性，半晌才回过神来，笑着挠挠头皮说："吴经理，我真是服了，以后一切都听您的安排。"

在上述事例中，吴经理的成功之处，就在于他能够运用变通之术，避过了问题的锋芒，也避过了与对手造成正面冲突而最终形成尖

锐对立的危险，而是迂回地从问题的一个侧面或是反面出发，首先营造了一种和经销商比较融洽的氛围，然后一步步地再去深挖问题的实质，让经销商自己承认事实的矛盾所在，再利用一点影响不到公司利益的变通，让经销商在保持自身利益的条件下从而心甘情愿的接受处理问题的方案，最终使问题得到了圆满的解决。

对于小何，吴经理在从正面劝说无效的情况下，就从一个侧面避过问题本身对他动之以情，晓之以理，让这位对公司原则的坚定守护者也最终学会了变通。这就是一个领导的沟通才能所在。吴经理从公司、经销商和自身三方利益出发，使彼此都在平衡中和谐共处，最终规范了市场，维护了公司的原则，也解决了问题。

原则和规定是一定要遵守的，只不过是在处理实际问题的时候，一定要学会变通。身在职场，只有善于变通，使自己在应对问题和人际交往之中做到游刃有余，才可能更好地去解决问题。

20.找到自己的支持力量

自古以来，帮派之争，在国家政治中得到了最为淋漓尽致的表现。在社会生活的各个角落，也都时时闪现着它的身影。在职场中，这种纷争也时常硝烟弥漫，毫不逊色。是江湖就有纷争，是纷争就有成功，也有失败。不管是勇往直前，还是勾心斗角，每个人都有自己的应对之法，采取什么样的方法来面对这场纷争，都是对自己的一种考验。对于初入职场的人来说，最好要躲开纷争，实在不行就可以寻找一个靠山，从而尽量避免这些纷争。

宋镇有着很强的工作能力，但由于办公室派系斗争，他曾先后在数家公司工作。近来，又因卷入了办公室的政治纷争之中，他看起来十分憔悴。现在，他已经开始觉得疲惫不堪。

宋镇以前在某公司工作，凭着一股热情和干劲，更凭着过硬的专业知识和吃苦精神，他很快就成了公司内部不可缺少的技术骨干。办公室领导都很赏识他。宋镇也对自己所受到的待遇感到相当满意，他

知道，凭着自己的成绩、热情和责任感，一定能够得到领导的肯定，用不了多久，自己就有被提升的希望。

第28节：第三章 不亢不卑，灵活应对(4)

可是时间不长，就有老员工私下对他说："小宋啊，你看没看出来，咱们主任和副主任谁也不服谁，你准备站到哪一边，自己可要好好掂量掂量呀……"宋镇被搞得一头雾水，一时也没有了分寸。他刚从学校出来，以前大家都是和和睦睦的，即便是闹矛盾，一时半会儿也就好了，可从来没有遇到过这种事情，现在还真不知道该怎么处理。经过自己认真的思考，他决定走中庸之道，对任何一方都不支持也都不反对。"只要把自己的本职工作干好，一切都将万事大吉。"宋镇如是想。

办公室主任和副主任都是喜欢越级交待工作之人，他们懒得理办公室里的条条框框，有任务就都直接安排下去。这使宋镇被任务压得喘不过气来，但他却咬牙挺住了，宁可自己加班加点，也要做到左右逢源。一段时间下来，宋镇几近崩溃，但两位领导却丝毫不领情。他们相反开始变本加厉地教训起宋镇，他常常是前脚刚刚迈出主任办公室室，就被隔壁的副主任叫去，劈头盖脸的再训斥一番。宋镇心中十分苦恼，自己辛辛苦苦流血流汗的工作，任何人又没有得罪，却到底又是为何总要受到训斥?

在宋镇心灰意冷之际，有好心的老同事悄悄地告诉他："公司需要你这样的人才，更重要的是，现在无论是正主任还是副主任，你帮谁，谁的位子就坐得牢。你都不帮，两边都得罪，这是自找苦吃呀！"

宋镇苦思冥想了整整一天夜，终于想通了：自己原来成了风箱中的老鼠，两头受气，还是要找个靠山为好，至少只受一头的气。因为当初自己来工作，是主任一眼看中自己的，所以他决定还是跟着主任干。

第二天，副主任又过来给自己交待任务时，宋镇壮着胆子冷冷地说："你今后有什么事情，还是按照办公室规定向我的直接上司交待

吧，需要我做的，他自然会分派给我做的。”副主任一怔，骂了他几句后，一摔袖子咬牙切齿地走了。

但从此以后，宋镇却轻松了很多。副主任找他不是的时候，主任总会及时挺身而出为他说话，他也因此更加感激主任。但是，好景不长。一天下班后，主任像往常一样，照例邀请了办公室几个关系不错的人一起吃饭。大家正玩得开心的时候，主任突然对大家说：“今天上午，我已经向上面递交了辞职报告。”一言既出，四座皆惊。

原来，在和副主任的斗争中，副主任找到了更大的后台支持，主任由此也就理所当然的被迫下马，而副主任马上就要被转为正职。主任告诉大家，他将去另一家公司担任领导，希望大家都跟他一起走。

就在宋镇还在为自己的去留犹豫的时候，主任和副主任轮番上阵，对他展开了游说。副主任对宋镇表示，只要他留下，就不计前嫌，而且保证立即给他升职加薪。主任却对他说：“姓王的（指副主任）睚眦必报，你留下来决不会有好日子过，还是跟着我，我待你怎样你应该知道。”经过几番思索，宋镇觉得此时跟着副主任，容易让人说闲话，所以最终还是跟着主任到了新的公司。

到新公司后，宋镇在主任的照顾下很快适应了工作。但是事情并没有到此结束。这天，主任又与一个部门经理发生了矛盾，两人当场闹翻。下班以后，部门经理留下宋镇一起去外面吃饭。宋镇因刚好外出，没看见他和主任吵架一幕，于是就答应去了。第二天一上班，就有同事把他叫到一边，说：“你可真有能耐呀，怎么还和部门经理一起去吃饭。刚才当着所有人的面，他给主任摊了牌，骂主任说主任手下最得力的人都已经背叛他了，看主任还能管得住谁。”宋镇听后呆若木鸡，五味翻滚。

宋镇决定赶快找主任讲明真相。见到主任，主任却像什么事情也没有发生过一样，像平时一样满脸微笑地请他坐下，并亲切地说：“我这里有一份十分重要的工作要交给你去做，我知道你一定行的，你要好好珍惜这次机会，等你顺利完成工作的时候，我一定会为你请功

的。”宋镇在漠然中突然发觉自己又卷入到了派系斗争之中，于是只得紧紧地抓住主任这根救命稻草，从而维系着在风雨中的飘摇。

第29节：第三章 不亢不卑，灵活应对(5)

看完宋镇的遭遇，我们不禁要长嘘一口粗气。自始至终，宋镇都是上司手中用来加以利用的工具。宋镇的聪明，也许只在于能够相时而动，能够借助于主任这棵大树来保护自己，从而使自己稍稍免受职场斗争带给自己的伤害；而主任的智慧，则要高明得多，他不仅有诱惑，更有深藏不露的计谋，高深莫测中使人心惊胆战。

在职场中，任何人都会经历到“帮派斗争”。职场中的这种斗争，或明或暗，或硝烟弥漫，或悄无声息，或惊心动魄，或平淡无奇。任何身在职场中的人，想要置身事外，都是不太可能的事情。面对这种争斗，不管是勇往直前，还是勾心斗角，不管是一泻千里，还是明哲保身，都会有自己的参与，也都要有自己的应对之法。真正所不同的，只是一个结果。

当明白了自己不能置身事外，或是置身事外非但不能如己所愿，反而会使自己遭受更悲哀的处境之时，我们就要开始积极寻求保全自身的最好办法，这也是自己获得更好的生存之法。放弃清高之念，抱紧一棵大树，学会见风使舵，顺流而行，往往会使自己遭受少一点的损失。

21.争取自己的合法利益

在职场中，能够做到和领导和谐相处，并不是一件十分容易的事。一方面，自己要拥护领导，这样才有发展前途；另一方面，又不得不为自己的权益抗争，否则有时就得不到自己所应得到的尊重和待遇。这是一种一直困扰着很多人的矛盾，但是，退缩不会有任何结果，应该采取合适的方式争取自己的合法权益。

正军是一家金融公司职员，为人处事一向沉默无争，只要是领导交给自己去办的事情，就不假思索地答应下来。他认为，只要安分守己地工作，即使得不到升迁，也不会因为惹恼上司而被开除。也正是这一点，经理似乎从开始就对正军特别有好感，不论开大小会议都带

着正军，等到正军业务稍有熟悉，就开始让正军接手做业务。正军受到了经理的如此厚恩，做事就更加勤奋，任劳任怨。

有一天，经理把正军叫到办公室，告诉他说公司要辞退一个员工，自己不好意思去说，因为正军和这位同事熟悉，所以希望正军能够去和他说。正军二话没说，向经理打个保票，然后顺利地完成了任务。还有一次，经理说他被另外一个部门经理气得头疼，自己不想再见到那个经理，下午的一个会议就让正军代为参加。正军心里十分高兴，认为经理很看得起自己。在参加会议之前，经理在正军面前动情地痛斥了那个经理如何的卑鄙无耻，如何欺负自己。让正军听在耳里记在心里，开会的时候就处处找那个经理的不是。

但是，尽管正军对经理如此信任和支持，经理却并没有因此而对正军有多少的特殊照顾，正军在他眼里甚至没有任何的地位可言。

过了一段时间，公司突然决定要裁减一部分人员，正军本想着自己业绩不错，又和经理有深厚的关系，只要老老实实工作，肯定没事。但是，经理却突然直接找到正军，给了他两个选择：一种是他可以做满这个月并得到当月工资作为赔偿，但是要算公司主动辞退他，并记入档案；另一种是自己主动辞职，但没有赔偿金，最多只发给他这个月已经上班的十天工资算做补偿。正军几近崩溃，他竟然想不到这就是自己在公司最终的结果。他隐隐约约猜测出了经理的意图，于是就十分不甘心，终于决定为自己抗争一次。

这时，他开始把自己书柜中尘封已久的《劳动法》和公司签定的劳动合同统统拿过来，彻夜进行了仔细而深入的研究，努力找出对自己有利的政策条文，然后又把自己应该得到的利益哪怕是丁丁点点，也给列出来准备向经理索取。但是，他没有找经理，而是直接找到了总经理。

在总经理办公室里，正军拿着有关文件，一改往日那种畏首畏尾的谦恭，沉静地说：“总经理，根据《劳动法》规定，用人单位应当根据劳动者在本单位的工作年限，每满一年给予劳动者本人一个月工资

收入的经济补偿。而在本单位的合同上又分明在这条之后加上了‘工作年限不满一年的，按一年计算。’如此以来，如果公司要辞退我，那么我工作的前三年应该每年各有一个月的工资作为我的赔偿补偿，而后面的时间虽然未满一年，也应该按照一年计算再补偿我一个月的工资。所以公司至少应该赔偿我四个月的工资。另外，还有……”

第30节：第三章 不亢不卑，灵活应对(6)

也许是因为正军的说词有根有据，又是直接告到总经理面前，所以经理没过多久就屈服了，同意赔偿正军四个月工资的要求。可是没过多久，正军就发现自己其实应该获得更多的补偿。抱着“反正也到了‘走人’的时刻，你无情我也无义，该是自己的一样也不能少”的念头，正军再一次坐在了总经理的办公室里。

他平静地对总经理说：“我和公司签定的合同是到明年九月份才到期的，现在公司要辞退我，就应当提前一个月通知我。如果没有提前通知，又希望我马上就走，那么还应当再赔偿我这一个月的工资。否则，我就到有关部门为自己讨个说法。如果这个事情闹了出去，我想谁也不会料到对公司有什么不好的后果。相信我们谁也不想看到，是吧。”

正军说完之后，静静地等着总经理的答复。但过了一段时间之后，总经理却突然大笑起来：“我本来没有打算要辞退你，只是你们经理一再说你工作能力不强，不能为公司创造任何价值。但是，看到你如此坚持自己的利益，我觉得就凭你这一点别人所没有的勇气和坚持不懈的精神，我相信你今后一定会做出很大成绩来的，所以，我决定不再辞退你。况且，你对法律还有些了解，我还真不想把事情闹大……”

在职场上，只有自己才能为自己的利益考虑，一味地屈从，势必会造成软弱可欺的样子。从而让有心之人有机可乘。上述实例中，正军因为为领导的付出成了领导心中的定时炸弹，就是因为没有在领导与自己之间定好位，从而让自己成了一个潜在的“小人”，这是十分可悲的。

与领导相处，一方面要尊重领导，认真做好本职工作，对领导交给的工作任务要不打折扣的完成，另一方面，也不要丧失了自己的独立，不要去做领导的挡箭牌，要能够分清是非本分，不做越轨出格之

事。在遇到领导的陷害之时，要能够据理力争，拿起法律等武器对自己进行有效的保护，并为维护自己的正当合法权益积极谋求解决途径，以揭露并摧毁领导的假面具（当然，这里是在有把握的情况下才去进一步争取的）。在不损害其他人利益的前提下，为自我利益抗争是合情合理的。

同时，职场成功者不是蛮将，争取自我的利益不仅仅需要勇气，更需要智慧。在与总经理的交锋中，正军能够做到用法律来保护自己，从而受到了总经理的赏识也打破了经理的阴谋，这又是一种勇敢的智慧。另外，他在谈判中还运用了另一种更聪明的手段，那就是为对方设置利益牌，诱导对方进入这个利益圈子里边，让领导自己权衡到利益的轻重，从而做出有利于自己的决策。

22.把握时机，让自己金光闪耀

机会只青睐于有准备的人，这句话在职场中，更有其贴切价值。做好准备，有机会就要乘机而上。勇于把握机会，让自己金光闪耀，把自己变得无可替代，这是一种成功的技巧，掌握了这个技巧，在通往成功的路上往往能够事半功倍。

王丽是一位家庭幸福、事业有成的职场女性。但是，在此之前，她一直是公司里一名默默无闻的小职员。这种改变源于她在一次管理学讲座上的所闻所得。主讲人是一个国内著名的企业家，他说，一个人要成功首先是让自己被别人注意到，提高自己的身价。机会不是自动降临的，而是要你自己创造主观条件，才能得到机会的青睐。王丽受益匪浅，她意识到了自己之所以一直在公司下层的原因了。因为她总是安于这样的状况，从来不去认真地改变自己，包装自己。

听了讲座之后，王丽知道第一重要的事就是做好自己的人脉网。她所做的第一件事，就是把公司里与自己和可能会与自己有往来的人员名单从头到尾背了一遍，并牢记于心。做完这些之后，她就开始有计划地与这些人物接触。通过正面和侧面对各个人员进行了解，力争使自己尽量熟悉他们。在与人交流中，她总不忘努力称赞别人，并在

十分的谦恭中找出各种可能的理由，把自己的名字和公司领导的名字并为一谈。

第31节：第三章 不亢不卑，灵活应对(7)

从此以后，王丽就开始很重视起自己的一言一行和穿着打扮。另外，王丽在书法和绘画上很有天赋。她的画栩栩如生，很受大家喜爱。她以前在办公室很少向同事们显露过，现在她经常在闲暇之时创作，然后把这些画带到办公室。当听到哪一位同事称赞的时候，她就满脸微笑的把画送给哪位同事。这样一来，同事们对她更加称赞，她也因此有了很好的人缘。

王丽开始更加热心地帮助身边的同事，在帮忙的同时灵活地展现了自己各方面的才能。于是王丽就这样巧妙的借同事之口，把自己的品行才能和在公司的良好表现传播到公司的各个角落，成功地对自己进行了全方面和深入人心的宣传。不久以后，很多以前不怎么注意王丽的同事也开始热情的跟王丽打招呼，重要的是王丽的这些好名声引起了公司各个层次的领导的重视。于是，上司在做决定时，总希望听听她的意见，然后才做出明确的决定。与领导接触的机会多了，王丽觉得自己办起什么事来都开始得心应手了，而同事们更加乐意在她身边帮助她。

在私底下，王丽也不敢懈怠。她买了一些管理学和与自己工作相关专业的的书籍，一边上培训班，一边利用空余时间自学。经过一段时间，王丽发现自己的水平有了很大提高。她暗自心喜。她又在办公室里利用空余时间学习英语和计算机。很快，办公室几乎所有的同事都知道了她的勤奋和努力。

经过这些，王丽的好名声传的更远，她也变得更让人佩服了。王丽的名声这么一经传播开来，就有几家公司决心把她挖走，并亲自找到她，表示要给她优厚的待遇，王丽的身价也由此倍增。但她并不因为这些，有什么高傲之举。自己依旧像往常一样，认真对待工作，亲切与同事热心交流，对领导安排的任务也坚决贯彻执行。

但是，公司领导却坐不住了。王丽的这一举动，使公司上下都感到吃惊，他们都对这位平时只顾埋头工作，好象与世隔绝的女职员感到由衷的欣赏，并予以刮目相看。为了留住这位优秀的女职员，上司亲自找到王丽，决定给她提供更大的发展空间，并为她解决更多实际困难，使她能够安心工作。

王丽的成功之处，在于她把握住了或者说是她自己给自己创造了与同事和上司接触的机会，并紧紧抓住这些机会，赢得了上司和同事们的欣赏。

天上不会掉馅饼，每一个人的成功都要付出自己的努力，要自己给自己创造机会，创造成功，乞求上天的恩赐是最愚昧的表现。

做个有准备的人，勇敢大方的迈出人生前进中铿锵的步伐，迅速出击，不要等待，只有首先点亮了自己，才可能让人看到自身的光芒，这是职场成功所必须具有的认知。

23.笼络人心好办事

在职场中，很重要的一个因素就是人脉。成功的路有很多，但成功的捷径却很少。拥有了人脉，也就拥有了走向成功的捷径。对于自己的领导或下属，更是要想方设法笼络其心，从而赢得他们对自己的支持。雄厚的感情根基，是任何东西都无法企及的。玩转了自己的圈子，深刻领会到领导的意图，让同事和下属把你当成主心骨，也就玩转了自己的前程。

小杨是某公司市场开发部主任助理，为人热情，积极进取，受到了领导和同事的一致好评。他舍得花钱，动不动就请同事到外面吃喝，也经常悄悄地请领导吃饭。同时，他又热心助人，经常帮助同事干这干那，从无怨言，对主任交代的工作，更是一点也不敢马虎，每一次都做得漂漂亮亮。所以，无论是领导还是同事，一有事情，首先想到的准是他。小杨也因此有了极好的人脉关系，任何事情办起来更是得心应手。

另外，小杨对领导的意图也深有认知。有一次，主任召集所有市场开发部负责人员开会，分析当时的市场形势说：“大家都知道，我们公司成立至今，面对全国市场的激烈竞争，业绩却直线上升，这是与我们市场开发部的出色工作分不开的，现在，我们公司的市场占有率已领先其他同类公司很多，只有西部还有两个省份我们没有进去，如果我们占有了西部市场……”

第32节：第三章 不亢不卑，灵活应对(8)

此时，小杨早已明了主任话中的意思，接着说道："主任的意思，是想要我们市场开发部进军西部最后两省？"

"对！"开发部主任赞许地看了一眼小杨，"小杨说得很对，看来你平日对此深有考虑。作为我们市场开发部的得力人员，最重要的就是要胸有全局，规划宏远，这样才能永远立于不败之地。小杨在这点上，比各位要略胜一筹。根据公司的长远战略规划，经公司研究决定，我们公司将于年内开拓西部两省市场，具体工作有小杨全权负责，希望各位都能够给予最大的倾心支持。"

于是，在开发部主任的大力举荐和公司领导的决定下，小杨担当起了开拓市场的新任务。

但是，新的市场开发是一个艰巨的任务，需要付出很大的精力和汗水，更重要的是，在一个陌生的环境中，要想取得成功，就必须要有自己所建立起来的精诚合作的团队和对自己忠诚的员工和下属。但大家都认为这次市场开发是一个大展鸿图的好机会，是创建事业施展自己才华的平台，每一个人都希望能够实现自己的价值，素以就出现了各自为政、不听指挥的问题。小杨意识到要想出色地完成任务，首要的问题就是如何搞活这个人际网络，从而使每一个人都服从自己，服从领导，使自己在这个圈子里树立起真正的权威。

想到问题的存在之后，小杨就开始积极行动起来。他经过一段时间的观察，发现部门员工和部分领导，一个个都按照他们自己的意愿行事，还没有一个明确的目标。还有一部分虽然做出了业绩，但却对小杨心存怀疑。其他一部分人，因为干事情没有主见，畏首畏尾，所以见风使舵。

对于第一部分人员，小杨通过自己手中的权力，给他们召开了专门会议，把自己的市场开拓战略规划和实施方案给他们做了详细的解释。同时，小杨把各个市场进行了细分，并根据他们每一个人的自愿

原则，对他们做出了统一部署，把部分权力下放给他们，责任和工作同时到位，让他们既明确了近期目标，也明确了长远目标，从而做到澄清意识，心底有数，并通过设置高额奖励制度，首先让他们愿意跟着也只能跟着自己的指挥棒去执行，从而实现了自己对他们的控制。

对于第二部分人员，小杨采取单个击破的做法。在工作中，小杨对他们给予肯定和表扬，在私下里，小杨把他们当成朋友，给予他们关照和帮助，并经常请他们吃饭聊天，同时施以他们身边的亲人或大或小的恩惠，让他们感激自己。经过小杨的情感笼络，这喜人也不再怀疑小杨了，乐于听从他的指挥。

对于最后这一部分人员，就好办多了。小杨给他们晓之利害，明之道理，给他们指点迷津，让他们在利益的追逐下甘心情愿的为自己工作。

由此以来，部门上上下下的工作都落到了实处，都紧张有序地开展了起来。小杨在工作中为大家树立起良好的榜样，永远都站在市场开拓的最前沿，言传身教。另外，小杨借助于自己的朋友圈，经常邀请知名的权威人士到公司来给大家做报告，一方面让所有人都知道自己的能耐，从而积极服从自己的领导，另一方面也提高了员工素质。不到三个月时间，小杨就在新公司打开了局面。

这样一来，在公司员工和同事的真诚帮助和领导的倾力支持下，市场开拓进入了实质性阶段，小杨在很短的时间内就取得了极为突出的成就，受到了总部领导最高的奖赏，小杨也由此揭开了自己人生崭新的一页。

小杨的一句话赢得了开发部主任这么多的信任和夸赞，实在是高明之举。但我们应该看到，这是必然的结果。同事在背后对自己的鼎立支持，领导在背后为自己保驾护航，这些都是小杨平时积淀下来的厚重人脉的回报。没有平时的人脉积淀，就不会有小杨今日的辉煌。相对于他人，小杨能获得如此的信任和地位，诚然走的是一条捷径。

而对于后来市场开拓工作的极大成功，小杨则更是使用自己的智慧玩转了圈子赢得了人脉支持的结果。

第33节：第三章 不亢不卑，灵活应对(9)

在实际工作中，作为一个下属，就要善于领会领导意图、读懂领导心理。有时用自己的钱，建立感情，或用自己的人情来笼络感情，这种善意的“贿赂”或“不正之风”，其实正是我们在工作中所缺少的和谐音符。有了这种音符，我们就更容易找到开启成功大门的钥匙。这要比埋头苦干的人更容易获得群众基础，而群众也乐意当你的基础，可以说这是一种双赢。

无论在什么企业，或是什么单位，跟上司和同事搞好关系都是十分重要的。它将直接影响自己是否能获得表现才能的机会，以及获得提升的机会，还会直接影响到工作业绩，缺少了上司和同事的支持和配合，很多工作都将很难办好，自己也会由此失去很多成功的机会。因此，耍些“手段”笼络人脉，打造自己通向成功之路的坚实根基和捷径，不失为明智之举。

24.必要时炒老板的鱿鱼

在职场中，不能把自己一直囿于一个弱者的地位，从而在忍气吞声中生存，一定要做一个强者，要敢于为自己选择放弃。遇到不明智的、处处为难人的老板，必要的时候要直起身子，理直气壮炒老板的“鱿鱼”，而不是让老板炒自己的“鱿鱼”。这是解决问题最直接和有效的方法，从而也可以为自己找到一条更加光明的大道。

何红是一家企业公司的总经理秘书，各方面都是出类拔萃。总经理衣着考究，每日西服革履，风度翩翩，一副绅士之像。但与其表面大相径庭的是，总经理待人欺软怕硬，喜好罗嗦，没完没了，如果他心情不爽，那么事务所的人谁也别想开心。他整人的法宝是精神蹂躏，非要鸡蛋里挑骨头地找茬训斥下属，而何红常常是“首要人选”。

总经理酷爱台球，但每当输了球，就会将糟糕的心情转嫁给何红。这一天，周一上午的例会一结束，总经理就将一份没什么价值的新闻简报交给何红：“小何，你将这份文件翻译一下，我要在中午之前

传真给公司总部。”此时已经是11：30分了，根本不可能在上午将文件发到那里。何红心知他是找茬发火，但一向以忍耐为先的她还是没说什么，硬是争气，在40分钟内完成了这项工作。在总经理正要起身吃午饭时把文件递给了他。总经理一愣，不禁以轻若蚊鸣的声音自言自语道：“好快呀！”突然他觉得自己语失，便故意夸张地看了看手表，“哼，还是晚了10分钟，这样的速度不行呀！”说完，将文件往桌上轻轻一丢，扬头而去。

总经理还狐疑多虑，不信任员工。一次何红外出访问客户，因业务谈得较久，下班前已经来不及赶回公司了。但是，因为公司有不成文的规定，凡是外出公干，事毕之后都要赶回公司。于是，何红赶紧给总经理打电话，说明今天恰谈完业务后要直接下班了。没料想总经理用一种将信将疑的口吻说道：“是吗？你将电话给客户！”何红顿时热血冲头，羞愤无奈地将电话转给了客户。总经理在虚与委蛇地和客户客套了几句后，证明何红是在谈业务，才没好气地在电话里说：“可以直接回家了，但别忘了明天交今天的洽谈报告。”何红此时怒火中烧，但在客户面前她依旧强颜欢笑，尽显优雅。可是下班后她在愤恨中彻夜未眠。

有一次，何红在接一个顾客的电话，不知什么时候，总经理却站在了她的身边。总经理面露焦急地在何红身边转来转去，似乎有非常重要的急事让何红去做。一边是重要客户的电话，一边是总经理无声地催促，这让何红很是为难，但凭借自身良好的职业素养，何红还是很圆满地让客户及早结束谈话。她一放下电话，总经理就面色铁青的说道：“小何呀！你不知道我现在的时间有多宝贵吗？你知道我的很多工作都是非常重要的吗，你们天天都说自己的时间宝贵，我现在也是分秒必争啊。你怎么没完没了的打电话呢？耽误了主要工作怎么办？”然后总经理便喋喋不休地从当年招何红进公司说起，将他所有能够记忆的何红工作中所谓不到位的细节历数一便，甚至连一次何红向他问早安时声音太小的“罪过”都开发到了。直到他痛痛快快地唠叨了

半个小时，何红实在忍耐不住了，于是就打断了问道：“总经理，你究竟有什么急事找我？”

第34节：第三章 不亢不卑，灵活应对(10)

“啊？”总经理不由一怔，“啊——啊？对了，我明天上午要外出开会，不来公司，没别的事了。”何红一听顿时就要把肺都给气炸了，何红以前也曾也考虑过辞职，但朴实和诚实的家风，铸成了她忍耐和坚强的个性，而她也酷爱所从事的行业，因此她是轻易不做逃兵的。总经理正是谙熟何红的这个心理，所以才抓住了何红的软肋。何红一直都以她最大的涵养忍受着总经理怪异的性格，但是，对于何红来说，再高的薪水与她所承受的精神压抑相比，现在已经是太微不足道了。这一次，为了尊严，为了不为五斗米折腰的快乐，她毅然地向总经理递交了辞职报告。虽然总经理这个时候突然悔悟，再三挽留，并诚恳地给何红道歉说：“何红，我以前实在失礼了，能不能再仔细考虑一下？”但何红毅然决然，这让她感到了前所未有的轻松。

一周之后，何红在另外一家公司找到了一份很满意的工作。

一味屈从就会被人习惯性地使唤和凌辱，而这时拿出强者的势态就不会被人轻视。身在职场，有时需要一个强者的势态。与其让自己在心灵的痛苦折磨中悄然而逝，不如打起精神来，绝对不妥协地向官僚主义开战，轰轰烈烈地决裂一次。而选择决裂，就是为了创造新的成功机会。何红知道，自己再在总经理手下继续工作的话，迟早会有一天被总经理开除，即便是不被开除，自己也终将承受不起这种“待遇”，倒不如自己先下手为强，保全了自己也教训了总经理。

身在职场，总会避免不了遇到刁难甚至无能的上司，做一个下属实属不易。默默无闻地忍受不是最终的解决问题的方法，相反或许会助长那种气焰，需要的是在自己的本职工作完成的前提下站起来为自己进行辩护，必要的时候也要炒了老板的“鱿鱼”。

明明白白做同事

进入职场，首先迎面而来的是要如何处理职场中的同事关系。成功的背后是奋斗的艰辛和汗水，而成功固然需要不断加强自身在成功

素质方面的修炼，面对行行色色的人际环境，如何正确看待和处理与周遭人的关系，更是个值得我们不断探索和提高的关键性问题。从本章开始，我们将分别论述与同事、与领导、与下属和与职场小人如何处理和协调关系问题。在日常工作与生活中，与同事相处时，其间的竞争关系是十分明显的，不过对利益也不要看的太重要，更不要心怀歹念处心积虑去抢夺，因为把太多的精力放在你争我夺上是舍本逐末的做法。不过在机会面前人人平等，该出手时你不要心慈手软，更要懂得智慧进退。而在行动中，谋略权术与忍耐进取并重，“无论是黑猫还是白猫，只要能够抓住老鼠的猫就是好猫”，谋略权术只是一种形式，能够最终达成我们的目标才是我们想要的。

25.为对手点亮一盏明灯

在职场中，要想树立自己牢固的地位，取得自己事业上的成功，有两条道路可走：一条正道，一条邪道。邪道走得便捷，但不长久；正道走得稳实，但却永恒。在正道走的人，不免会遇到一些走邪道的人。这个时候，我们需要的是奋力以对，更需要换一个角度去思考对策，那就是坚强面对对手无理的挑战，巧妙地为对手点亮一盏明灯，让其不攻自灭。

我们先看一个很有哲理的小故事。一个年轻人在一个漆黑的夜晚赶路，路上因为没有灯光而被迎面走来的行人撞了好几下，每次都是险些把自己撞倒在地。这时，他遇到了一个挑着灯笼的盲人。年轻人觉得惊奇，于是问道：“你既然什么都看不到，怎么还提着灯笼呢？”

盲人说：“因为晚上没有灯光，人们都变成了和我一样的盲人！有了灯光，人们就看得见了！”

年轻人叹道：“你真是善良啊！为了别人提灯笼。”

盲人立刻说：“不，我是为了自己！”

年轻人疑惑。盲人问道：“你刚才是不是经常被别人撞到？”

年轻人说：“是啊！”

盲人说：“这就对了！我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰到过。我的灯笼既是为了照亮别人，更是为了照亮我自己，这样路上的行人就不会因为看不见而向我撞来了。”年轻人听后顿悟。

第35节：第三章 不亢不卑，灵活应对(11)

做事先学会做人。照亮别人就是照亮自己，用自己的善良大度照亮迎面撞来的人，是保护自己的另一种手段。职场上，不管竞争有多残酷，自己还是要做一个坦荡的人。拥有完美的人格，才是最大的胜利。

杨雨婷和李洁冰两个人同在一家公司工作，平时关系相处得很不错。年终的时候，公司搞推广策划方案的征集和评比，倡导每一个员工都要积极参与，并决定对获奖者进行物质和精神奖励。杨雨婷觉得这是一个自己展露才华的好机会，一定要把握好。于是，她就开始积极准备，对市场进行了深入的调研，一个月以后，根据自己的调研资料和平时对市场工作的观察思考，她很快制作出了一份非常出色的策划方案。

策划方案征集截止的最后一天，李洁冰突然叹了一口气对杨雨婷说："唉，雨婷，你搞得怎么样了，我心里实在是没底啊。这是我的策划方案，你就帮我看看，顺便提提意见吧。"杨雨婷接过李洁冰的方案看了看，觉得她的方案没有一点创意，但自己也不好意思说什么，就把方案还给了她。

李洁冰一边接方案，一边说："你的方案呢，让我也看看吧！"杨雨婷心里一阵懊悔，可自己刚才看了人家的，现在没有理由不让别人看，于是只好极不情愿的把自己的方案递给了李洁冰。但是想到她即便是看了，也还是没法超过自己的，心里就又平静多了。

第二天在征集方案的评审会议上，按照公司的惯例，依然是由李洁冰首先起来对自己的方案进行讲解。李洁冰站起来说道："真是很遗憾，我今天只能用口头来表述我的方案，都怪我自己的电脑临时出了毛病，文件也被电脑病毒给毁了，但是我会尽快整理出书面材料的。"接着她就讲了起来。杨雨婷一听，非常气愤，因为他惊得方案竟

然是自己的那份。总经理并不知情，还对李洁冰的方案大加赞赏，并希望她尽快把方案整理出来，公司也好尽早做好实施的准备。

轮到杨雨婷的时候，她不敢把自己的方案交上去，更不敢揭穿李洁冰的骗局。她害怕别人说自己不知好歹，更害怕总经理不相信自己。她站起来淡淡地说了句："对不起，我没有方案！"然后在众人诧异的眼光中噙着眼泪跑了出去。

平静下来之后，杨雨婷准备去向总经理说明情况，但是想到自己无凭无据，总经理是不会相信自己的。课时现在不能认输，否则大家都会以为自己真的没有任何的能力。杨雨婷思考了很久，敲开了总经理的门，请求总经理再给自己一天的时间，她一定会拿出好的方案。总经理只好答应了。

一天后，评优活动如期举行。杨雨婷红着布满血丝的眼睛出现在现场，让所有人感到了吃惊，当然让李洁冰感到恐慌。经过总经理和其他中高层管理人员的评比，结果终于揭晓。李洁冰的方案获得了一致通过，同时还有杨雨婷的方案也通过了评比。为了择一，总经理决定让二人进行讲解。

杨雨婷先开始讲。她的方案不仅无懈可击，而且她在讲解的过程中把每一个大家提出的难点都予以满意的解答。轮到了李洁冰。她也蛮有把握地开始了。然而，有两个很关键的地方她无法解释清楚。面对大家的提问，她很尴尬的无语。这时候，杨雨婷走上前，给大家解释清楚了。总经理开始怀疑。杨雨婷就把前因后果向大家解释了一通。总经理听后大为恼火。当场准备辞退她。但是杨雨婷想到同事一场，这个结果她也不想看到，便向总经理求情。

李洁冰还是留下了。然而，从那以后，除了杨雨婷很平淡的跟她打招呼外，几乎没有人再愿意搭理她了。不到半个月，李洁冰自动离职了。而杨雨婷因她出色的才能得到了总经理的赞赏，被提拔到中级管理层。同时，因她的善良大度获得了很多人的尊重。

在职场中，要信奉这样一个道理：是你的东西，终究还是你的；不是你的东西，终究还不是你的。因此，不是你的东西，你就不要挖空心思去谋获；是你的东西，就要大胆地去索取。李洁冰拿了杨雨婷的方案获得了总经理的赏识和公司的奖赏，但是到最后却落得个身败名裂，这是一种莫大的耻辱。杨雨婷开始的忍让与再次奋起，还有后来对李洁冰的宽容，无一例外地证明了她的人格魅力。所以，她才赢得坦荡而自信。

第36节：第三章 不亢不卑，灵活应对(12)

同在一个公司，自己要成功，最好不要在别人成功的道路上横插一杠，要学会助人助己。身在职场，做人做事就都要坦坦荡荡，让自己的人格来为自己铺就成功的正道，让自己优秀的品质来奠基自己成功的根基，这也是使自己永远立于不败之地的唯一途径。

26.暗渡陈仓布迷阵

职场竞争总不会一路平坦，在这里一定要擦亮自己的眼睛，识破对手的阴谋，要知道彼此的视线内外充满着烟幕，稍不留神，就会迷失。三十六计云：明修栈道，暗渡陈仓。职场竞争中，要从竞争对手和自己两个方面同时进行，把对方带入迷阵，而在暗中拼命的地提高自己。同样的，职场竞争中要学着保护自己，识别迷阵，坚持走自己的路，不要步入对方的迷阵中。

苏朝阳和张立冬是一家大型公司的职员，近来因为公司进行人事变动，要从他们两个人之中选出一个来担任公司部门经理。这让两个人都兴奋不已，他们两个人的实力和条件都不分上下，工作也都很努力，只是张立冬比苏朝阳在工作上有时更胜一筹。他们都很关注对方的工作表现和与领导的接触，都害怕直接威胁到自己的利益。

面对苏朝阳的威胁，张立冬决定要不惜任何代价在工作上以更优异的业绩超过他，因为这次公开竞选，公司新任领导已经明确决定业绩起最主要的参考作用，所以这样自己就可以得到领导赏识，从而打败竞争对手。

但是，准备了几天之后，张立冬却发现苏朝阳根本无动于衷，而且工作比平时还要散漫，心中不禁暗自欢喜。但是，没过几天，张立冬就听同事们说，苏朝阳现在正和公司各个部门领导打得火热，而且部门领导都表示要支持他当上部门经理。张立冬一听，顿时感到苏朝阳是在玩关系牌。后来经过自己的观察，他真的发现苏朝阳和领导的关系真的比平时要热乎得多。

张立冬心里开始有些慌乱了，因为他知道，以前公司人事调动的时候领导也这么说，但最后还是谁和领导关系搞得好，谁就最后胜出。想到此，张立冬暗骂自己怎么鬼迷心窍竟给忘记了，现在却已经让苏朝阳抢占了先机。于是，他就立即着手准备策划如何开启各个部门领导这扇大门。但是，这次无论自己如何找到这些领导，领导都笑眯眯地婉言以拒，只说让他好好工作就是了。但是，越是这样，张立冬就越是失望。他认为领导已经是都被苏朝阳收买彻底了，自己再也不可能有什么希望了。于是，在工作中，他就开始了颓靡不振，整天恍恍惚惚地心事重重。

苏朝阳在办公室依旧不紧不慢地工作着，有时甚至还要关心的劝说张立冬好好工作。张立冬心里直骂他表面上装得一本正经，背后却暗使阴招，对苏朝阳恨之入骨。

终于，最后的选拔时间到了，这次选拔完全是按照公司的选拔政策，在公开公平公正的条件下进行的，苏朝阳以最优异的工作业绩获得了胜利，领导还特意把他所获得的所有成绩都张贴出来和所有参选者的成绩进行比较，而苏朝阳所做的一切业绩，都让大家十分佩服，无话可说。平时散漫的苏朝阳，并没有见他如何努力工作过，现在却取得了真真切切人所共睹的业绩，这让大家在惊异的同时更多了一分敬重和折服。

这也只有苏朝阳一个人知道，他从自己布满血丝的眼中终于看到了收获的果实。其实，苏朝阳在办公室里故意表现出懒散的样子，而每次下班回到家，他就玩命似地工作起来。张立冬这时终于知道了张朝阳在背后玩的确实是“阴招”，不狠却是非常有效果。苏朝阳躲过所有人的眼睛，使暗劲，蒙蔽了竞争对手张立冬，而且还把张立冬引到玩关系牌的歧路上，让张立冬惶惶不可终日，从而失去了竞争成功的可能。

对于张立冬，如果凭自己的实力，苏朝阳是没有多大希望的，如果张立冬努力工作，好好表现，是有可能获胜的。在职场中，有很多

已经布置好的陷阱等着你去尝试，稍不留神就真的是会失去一切。任何的表面利益，一定要是自己发现的才是最可靠的，别人的诱导往往就是自己的坟墓。

第37节：第三章 不亢不卑，灵活应对(13)

但事实却是他自己毁在了自己手中。苏朝阳借人之口，打乱了张立冬的计划，声东击西，让他放弃了正确的做法从而与成功背道而驰，消磨了他的斗志，让他自己主动放弃，而自己却在背后拼命努力工作，积极为成功作准备。

27.甘心为服务生

做人，就要做到能屈能伸，拿得起也放得下。不懂得屈伸的人，很难成为一个好的下属或领导。在与同事的相处之中，要多一点甘心做服务生的精神。服务生虽然听起来有些卑微之嫌，但事实上却有着更多为人尊敬之处。其实，做好了服务生，更好的身份和更高的地位自然也就有了。

葛庆在上海某著名高校攻读研究生，毕业后应聘到一家外企工作。这家外企公司在公司制度中明确说明，在这里，无论你学历有多高，也无论你有没有工作经验，一切都只能代表过去，公司为每一个人都设计了新的起跑线。因为这家外企公司刚刚筹建起来，而公司又根据自身的发展需要，公开面向全国招聘职工，所以最先进入该公司的人，每天上班的工作就是拆阅求职信，然后进行翻译。没过多久，很多人就开始抱怨这项工作量大而枯躁，索然无味，是对自己的大材小用，更违背了公司在招聘中的承诺，是对自己的欺骗，有人甚至萌生了辞职不干的想法。办公室里开始弥漫起沉闷、不耐烦和躁动的情绪。只有葛庆一个人不急不躁，始终认真耐心地工作着。而且更可贵的是，葛庆往往在自己的工作完成之后热心地帮助同事完成。其实葛庆明白，这样的工作并不意味着就要在此埋没，用自己表现出来的勤恳和热情来对待这份工作，成功就不会远了。

半个月后，葛庆被公司直接提升为人事部经理。理由是：作为一个名牌大学毕业的研究生，能够做到每天千篇一律地拆信，并在一堆堆信件中，不厌其烦地整理出有价值的信，推荐给上司参考，展示了

他在人事管理方面的才能。更重要的是，葛庆还能热心帮助同事，说明他具有团队精神。对这样一位能够放下研究生面子，认认真真地把这种小事也做得如此出色的人来说，其他的事情他也一定会做得更好。葛庆也由此成为首批进入这家外企公司的应聘者中的第一位升迁者。

放下自己的面子，甘愿做普通工作的“服务生行为”，反映出来的工作态度其实是成功者的心态，做主人的心态。葛庆是一个懂得服务生和主人之间巧妙的辩证关系的聪明人，也终于完成了从服务生到主人的转变。

钱更是学无线电专业的，毕业后应聘到某家无线电制造厂工作。他虽然高大沉稳，机敏过人，但却不会跳舞，也不热衷于谈恋爱，只喜欢一天24小时呆在办公室里，把自己泡在系统的指示灯和说明书中。但是，他并不甘心把自己只局限在一个专业之中，而是无论是有线还是无线，只要是与电讯、通信有关的东西，看到什么，就学习什么。渐渐地，他专业技能就更加纯熟起来。

有一段时间，厂里派他协助德国总公司派来的技术人员，对制造厂的设备进行安装和调试。因为这些设备是厂里直接进口来的，所以每套设备都附的是一整套英文说明书，而且专业名词特别多，让人一看就发怵，其他同事都远远地避之。但是，钱更却认真地看起了说明书。在工作中，他对总公司派来的技术员鞍前马后，委身下任，照顾得十分周到，就是对技术员随身带来的副手，也丝毫不敢懈怠。只要有机会，他就要见缝插针，向技术人员学习。而技术人员为了感谢钱更对自己的尊敬和关照，更是对他百问不烦，百答不厌，竭力帮助他解决所有在工作中遇到的困难。

半年后，钱更的英语水平有了长足的进步，说起来准确流畅，无不让全体同事惊呼，而他专业技术的掌握和对系统的了解更引起了同行的敬慕。再回到机房工作时，他成了那里的核心和灵魂，新来的同事一遇到难题，就马上找他请教，他也更是以自己的言传身教，赢得

了新同事的尊重和敬爱。而后他又凭借着雄厚的专业实力，开发出了许多先进技术应用到生产实践当中，博得了老同事的信任，更是为厂里创造了巨大的财富。领导破例从下层把他直接提到了中层领导的岗位，并给予了他更优厚的待遇。

第38节：第三章 不亢不卑，灵活应对(14)

葛庆和钱更的成功之处，虽然形式有着根本的不同，但却都不外乎一个共同的实质：放下身架，先做别人的仆人，然后再做自己的主人。在屈和伸中间，演绎出了大智若愚的职场智慧。

在职场中，在同样的背景、相同的学历和同等工作经验等条件下，一个人要想在任何条件下都能把工作做得更好，从而让自己被委以重任，获得更高的薪水和更优厚的待遇，就要有对待工作更精明更灵活的方法，就要能够做到虚心求教，从比自己更加优秀的人身上发掘属于自己的金矿。为了达到自己的目的，葛庆和钱更并没有把自己置于至高无上的地位，而对自身的处境横加抱怨，相反，他们却把自己降得很低，用一种最谦恭的态度来对待自己的工作。但也正是这种人生态度，使他们赢得了宝贵的财富，最终取得了事业的巨大成功。

人在职场，不可能一开始就叱咤风云，风光无限，更多的时候需要的是低调，是一种做服务生的勇气和精神。做个勤勤恳恳的服务生，然后厚积薄发，一翅冲天，取得更高更大的成功，又有什么不好呢?

28.学习借鉴对手经验教训

职场上，你要充分发挥自己的能力，取得更好的成绩当然免不了创新，免不了实施改革。改革的成功与否，作为尝试性的动作，在事前肯定有很多的不确定。如果能学习借鉴竞争对手的经验教训，在对手的改革之路上寻找自己改革的突破点，便会少走弯路，减少你的成功路程。

赵力和孙为是双双毕业于英国某名校MBA的同班同学，毕业后两个人回到国内寻找发展前程。在参加了十几次应聘和面试后，赵力和孙为同时被几家大型公司和企业聘用，经过反复比较，赵力和孙为又都最终决定到一家服务型企业做一个部门经理。对赵力来说，这是一个令他兴奋的好机会，因为他觉得自己的才华和知识将要很快地在这

家公司里展现，而自己也将很快被公司领导所认同，除此之外，这份工作的工资也是很高的。

上任之后，部门和公司中存在的不少问题，赵力和孙为都很快就发现了。赵力准备着手进行改革。但是，孙为却表现得碌碌无为，好像全然忘记了毕业时要大干一场的誓言。

赵力很看不起孙为，他完全不顾自己新到公司，许多情况还不熟悉，位置还没有站稳的事实，就运用自己在读MBA时所学的知识，在总经理的大力支持下，很快制定出了对自己部门和公司之间存在的问题进行改组的计划。但是，在改组计划实施的过程中，赵力却遇到了出乎预料的困难，各种矛盾在瞬间大量爆发，很多人在改组中极不支持和配合，他们要么拒绝执行改组命令，要么在背后兴风作浪，各种利益冲突此起彼伏，难以协调，这让赵力措手不及。而这时，本来支持他改组计划的总经理，又出来进行干预，使改组工作暂时无法开展，停了下来。

然而，没过多久，赵力发现自己部门内部存在着更为严重的问题，如果这些问题得不到解决，自己部门的各种工作迟早要遭到严重的损害。于是，本着为公司为部门负责的高度责任感，他投入了更高的热情和更大的勇气，再次发起了大刀阔斧的改革。但是，事情却越来越遭，部门情况在改革中迅速恶化，内部开始人心涣散，成了一盘散沙，严重影响到公司的正常工作秩序，整个公司的工作效率急剧直下，其他部门也对他冷眼相向。勉强支撑一段时间后，赵力不得不黯然离职另谋工作。

孙为则和赵力不一样，他首先花了大量时间对自己进行了一次全面了解，然后根据自己的实力条件，制定出了自己明确的职业目标。经过几次思考，他最终选择了一个与他的目标和价值观相吻合，并且在自己能力和经验范围之内的突破口进行改革。在同学孙为改革失败后，他从中吸取了许多经验教训，明白了硬干蛮干是不行的，在职场

中存在很多明显的和潜在的集团利益，必须协调好这些才能保证改革的顺利。

在工作的初期，他着重对公司和部门的情况进行了全面的了解和掌握，并积极与下属沟通，了解他们在生活和工作上的最大需求。熟悉情况后，他很快就找到总经理，并在总经理的支持和帮助下解决了本部门和下属的部分需要，赢得了下属对他的信任。同时，大家看到总经理对他如此看重，任何工作都全力以赴支持他，就更加对他肃然起敬。而大家看到了他和赵力截然不同的领导模式，觉得孙为更有人性，是真正和下属交心至腹的领导，就都心悦诚服起来。

第39节：第三章 不亢不卑，灵活应对(15)

在本部门人员和领导的大力支持下，几个月过后，孙为与几乎所有人和所有部门都建立起了良好的人际和工作关系。半年之后，孙为在征求公司和部门人员的意见后，开始有针对性的对自己部门所存在的问题，进行小幅度的改革和调整。在此之后，孙为又循序渐进地进行了很多次改革，但每一次改革的幅度都很小，都只是针对某一个问题或细节而进行的，但是每次改革也都能受到绝大多数人的认同和支持。由此以来，不到一年时间，孙为所在的部门就成为了公司的典范，成了其他各个部门学习的榜样。孙为树立起更加牢固的地位，受到了公司上下的一致尊敬。

理想与现实之间，往往隔着一道屏障，而要逾越这道屏障，就要实现其两者之间的平衡，这也就是职场之道的精髓所在。理想与现实之间的平衡，借助的是一种外力，这种外力，无形而有形，运用得好，就会事半功倍，运用不好，就会使问题雪上加霜。

同是一个名校毕业的赵力和孙为，同在领导岗位上工作，得到的却是两种截然不同的答案，其根本原因只在一个“柔”字上。赵力不懂得在职场中的高低深浅，只是一味地硬着头皮照着自己凭空想象的措施和手段进行改组，希望所有问题都只在瞬间得到解决，由此以来，他所触犯的已不仅仅是一个利益集团的利益，而是几乎所有利益集团的利益，这也注定要使自己在还没有坐稳的位置上重重地摔下来。

孙为则不一样。他首先做的，是获得部门上上下下对自己的肯定，是树立自己在部门的威信，能够或者说是善于借助于人际关系来巩固自己的地位，从而实现自己改革的目标。在改革中，他又一点点地来，不愠不火，尽量不去触动更多利益群体的利益，这样，即便是有人反对，也有更多的人会站出来支持，即便是触动了某个集团的利益，也是无关痛痒。这就是一种“柔”的智慧。得道多助，失道寡助，得人心者得天下，失人心者失天下。在职场中，也同样如此。硬碰

硬，使的是一股蛮力，只能看谁伤得更惨，而全无绩效可言。因此，就要学会慢慢地一步一步向自己目标逼近的智慧。

中国人讲求以柔克刚，所以，中国的太极拳名扬天下。而在职场中，特别是对刚入职场的人来说，掌握并做到了以柔克刚，将会使自己的事业取得更大的成功。没有打破坚石的利器，就不要硬拿鸡蛋往上碰，而是要换种方法，要有“柔道”，有“水滴石穿”的毅力和策略，进而把对手推向火坑。

在这个案例中，孙为做得非常成功的一点就是把赵力看成了学习对象，借鉴了赵力的经验教训。职场竞争就是残酷的，有些时候就要善于从“先驱”的身上学习经验，来检验他们的成果，这是非常有利于成功的方法之一。

29.绕过火药巧制人

古人曰：江海所以能成为百川王者，以其善下之也。宽容大度是一种超然的人生态度，是成大事者的必备素质。职场上，我们经常会遇到与自己事实愿望相违背的事情。如果我们自己心胸狭窄，处处不服输，与别人进行正面的冲突，结果必定把自己碰得鼻青脸肿，十分的不值得。而且我们身边总会有一些火药包似的人物，我们最好不要正面去撞，搞不好就会烧着了自己。

张君和代钢同在一个办公室工作，两人之间虽没有很深的交情，但也没有什么矛盾，关系一直处在不愠不火中。但是，近段时间以来，他们两个人却几乎到了水火不容的地步。

原来，为了工作方便，公司刚刚给他们的宿舍配置了一台电脑，而代钢新近却迷恋上了电脑游戏，整天通宵达旦地在寝室里边疯狂地玩着，他把游戏的音量开得很大，而且把垃圾也随手扔得满地都是。张君无法好好休息，于是就要求代钢把游戏声音关了，并不要再往地上扔垃圾。代钢却不屑一顾说：“没有声音一点都不刺激，还玩什么游戏？垃圾你想扫请扫了，又没有人拦着。”这让一向喜欢干净和安静的张君大为恼火，自己的尊严一下子就被轻易亵渎了，他抓起电闸，喀

嚓一下就切断了电源。正玩在兴头上的代钢勃然大怒，两人自此大闹一场，关系急转直下。但是，代钢依然我行我素，甚至变本加厉，张君对此十分头疼，彻夜失眠。

第40节：第三章 不亢不卑，灵活应对(16)

不仅在生活上如此，就是由于这件小事情，在工作上二人也不像以前那样和平地相处。代钢做事情本来就比较固执，他自己决定的事情，别人就休想改变。而且一旦有人表现出想改变的样子，他便立刻火冒三丈。尤其是对张君，不知道是不是由于生活上的那件小事情，还是别的，代钢总觉得张君好像处处找自己的麻烦。因此，他对张君总是有说不出的讨厌。

张君自己也明显地感觉出来了代钢对自己的敌意。他很不喜欢代钢那种自以为是、得理不饶人，而且就算没有得理也是一副暴怒的样子。他觉得应该用什么方式让代钢主动认识他自己的缺点，然而，张君明白，代钢这样的人，是越碰越硬，一惹起来就是惹祸上身的。况且，张君也不希望自己被卷入这样无聊的斗争中，白白地浪费精力。但是，自己又很难放下面子跟他讲和。

然而慢慢地，张君实在是受不了这种一触即发的紧张关系，他觉得长此这样终不是解决问题的办法，于是就准备改变自己的做法。首先，从生活上开始，他主动找到代钢，对自己的行为表示了歉意，并主动承担起了打扫卫生的任务，把他们的寝室包括代钢的物件在内都收拾得干干净净，整整齐齐的。当代钢玩游戏困乏时，他又主动给他递上一杯热茶，提醒他注意休息。两个星期以后，代钢主动邀请张君出去吃饭，并对他表示了由衷的歉意和感谢。自此，只要张君在寝室，代钢就没有再玩过一次电脑游戏，而且自己把寝室卫生打扫得很好。

一天下班，办公室的负责人对张君说："你把交给我的这两份报告搞错了，领导狠狠地骂了我一顿。"当时代钢听了一怔，报告是自己亲自处理的，跟张君无关，却怎么批评起张君了。而张君却想，事情虽然跟自己没有直接关系，但自己是代钢的同事，如果代钢受到了处分，领导也还是饶不过自己的，倒不如一个人承担的好，就抢在代钢

之前承认说是自己的过错。上司离开后，代钢感激而惭愧地对张君说：“谢谢你为我承担责任。”张君说：“小事一桩，没什么大不了的，如果换成是大事，那你麻烦了。”张君用真诚再次打动了代钢。从此以后，两人也成了亲密无间的朋友，在工作中互帮互助，受到了上司的表扬和称赞，并双双被提升为部门主管。

面对代钢，张君选择了宽容，因为他知道正面的冲突，永远无法从根本上解决问题。既然如此，与其让状况更糟，倒不如自己释怀大度一点，即便不能改变什么，最起码可以减轻自己带给自己的痛苦。这样做的结果，却使问题从根本上出现了转机，代钢也因此受到了心灵的撞击。

知道何时该宽容，对哪一种人采取以退为进的方式，而不是正面去交锋才是一种大智慧。用一种宽容的态度处之，先主动的去关心他人，从而避免正面交锋，保护自己，用最安全的方式赢得对方，也维护自己的人际关系。

宽容度高的人，才会是受人尊敬的人。职场上，我们的目标是事业上的成功，而不是无聊的同事斗争。而要想在职场成功，和谐的同事关系是必须的环境因素。必要的时候，“礼让三分”，在矛盾面前能忍则忍，放开胸襟，主动退让，建立自己和谐的人际关系。同时，宽容大度的人更有感召力和吸引力。

30.多一些耐心，后发制人

在工作中，我们会遇到这样一种人，他们任何时候都希望自己永远立于主动的地位，让你接受他们的意愿，如果你要反抗，就注定要在他们的暴风骤雨中黯然消失。还有一种人，他们一旦有了自己的决定，别人一般情况下就只有服从，而没有回旋的余地。如果要赢得他们的心，就要懂得以退为进，以静制动。

邓进和高徵同在一个办公室工作，二人性格有很大的差异。邓进为人沉稳，做事情不慌不忙，在办公室里人缘很好。高徵却有着一股天生的牛脾气，一个天生爱抱怨的人，任何事情到了高徵眼里都是一

团糟。如果有人恭喜他被领导派去总部参加会议，他就会毫不领情，并向这个人抱怨说：“肯定不是什么好事，所以才让我去。”

第41节：第三章 不亢不卑，灵活应对(17)

刚和高徵相处的时候，邓进常会试图和他一起分析原因，并开导他说："其实这并不是一件糟糕的事，也不像你想象中的那样坏，领导把机会让给你，说明是重视你这个人物，你为什么总要把事情往坏处去想呢？"可每每说到此时，高徵就会开始向邓进倾诉，其中又会夹杂着很多抱怨。这时，为了表示尊重，邓进就会停下手中的工作，不得不专心听他讲。但是，高徵一讲起来就没完没了，时间也就这样不知不觉地过去了。当高徵微笑着离开的时候，邓进就不得不开始为手头的大量未完成任务留下来加班头疼。但是，这种事情决计不是一次两次，而是过不了一天半天，高徵又有了新的抱怨。

邓进的倾听并没有起到相应的作用，高徵就又开始抱怨起其他事情说："天天给我这么多的事情去做，我真是已经被被压得喘不过气来了，我连一秒钟都不敢闲着，可经理还老是催我，我真是再也受不了了。"

这一次，邓进已再没有精力和兴趣去安慰高徵了。邓进已经知道高徵最害怕经理，因为他能够有这份工作，全在于经理对他的法外开恩，于是就直接说："你放心，我一定会告诉经理不要这样催你了，并让经理少给你安排一些工作，今现在的精神状况非常差，是需要好好休息一下了。"

高徵一听，大吃一惊，赶快住嘴，并说："你千万不要去说，干工作嘛，哪有不累的，我只是没事说说而已。"从此以后，邓进就很少再听到高徵向自己倾诉抱怨的话了。于是，事情到此也就平息了。但是，邓进对高徵的忍受并没有就此结束。

那天，公司召开部门例会，大家刚走出会议室，邓进就受到高徵的斥责："刚才在会上，我们都向经理提出把工作时间向后推迟半个小时，这样中午也能好好休息休息，可你为什么要给大家唱反调，偏偏反对呢？你究竟是哪根神经不正常了？你为什么这么自私？你每次都

对经理的话视若圣命，处处抬高经理，难道你以为这种巴结奉承就能让你加薪升职吗？”

邓进气不打一处来，这个高徵总是这样，除了抱怨，就是放马后炮。邓进想进行反击，但是他还是先忍了下来，让对方把话说完。因为邓进知道，高徵是一股牛脾气，正面冲突的结果绝对是自己的体无完肤。惹不起我还躲不起吗！

于是，高徵越是生气，越是辱骂斥责，邓进脸上的表情始终如一，一直保持微笑，就是不说话。他知道，自己只有先让“牛脾气”软下来，才能牵着牛鼻子走。他不想让大家彼此搞的跟仇人一样。如此一来，围观的同事就开始暗暗骂起高徵，而对邓进深表同情。高徵指责邓进越厉害，同事就越对他产生反感，越觉得邓进的有绅士风度。

等高徵发泄完之后，邓进见他再也无话可说，高涨的怒气也消了一些，于是就尽量心平气和地对他说：“我能理解你的提议，但是你的建议对我来说并不适合，如果下午照你说的时间去上班，那么就要把下班的时间推迟到七点，这样一来，你是知道的，我和小张他们都住得离公司比较远，七点的话天已经很黑了，而且我们也就赶不上回去的末班车了。我理解你的心情，请你也理解我的难处。”说完这番话过后，邓进就回到了自己的工作岗位。

让他意想不到的是，第二天，高徵竟主动过来向他道歉说：“我这个人就是这样，做事欠考虑……”

在职场中，有些人很容易冲动，说话直炮筒，行动如疾风骤雨，只要你一不满，他就一发而不可收拾，马上和你闹得脸红脖子粗；还有的人往往爱抱怨，他们对周围的事非常不满意，喜欢向同事抱怨，由此也使人心烦意乱、不知所措，碍于情面而硬着头皮勉强敷衍，让自己宝贵的工作时间被白白占用，而自己又不得不为此付出无休无止加班的惨重代价。

遇到这种人的时候，就一定要比对方更加沉得住气，比对方更有耐心，也不要让自己说话的声调高过对方，更不要轻易伤害对方的情

感，而是先让对方把自己的气放完，等对方偃旗息鼓的时候，再就事论事，三言两语，用探讨问题的方法去解决争端，或是抓住对方的利害所在，然后再给以当头棒击。邓进对待高徵正是采用了怒而不发、静而不动、后发制人，并用他最害怕的人来杀灭他抱怨的恶习的策略。

后 记

为人处世之道，事业成功之法，智谋权变之术，古而有之，亦可谓集精粹之大成。在现代的职场生涯中，竞争更为激烈，世事更加纷纭，成败尤皆出于谋略权术与智慧之对抗间，循古而效今，更是智者弘治之凸显。

孙子兵法有云：上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。攻城之法为不得已。在现代职场中，我们也是在各种各样的环境中工作和生存，并为追求成功而孜孜不倦，呕心沥血。但是，在成功的路上，却也布满了荆棘和坎坷，我们不得不为自己争取成功的权利，更不得不来抗争，因此，我们就要用智慧之谋略来使自己立于不败之地。

孙子兵法有云：善用兵者，屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，故兵不顿而利可全，此谋攻之法也。在?代职场中，有利益冲突就有斗争，而有斗争就必有利益的牺牲，每一个人都希望取得最后的胜利，每一个人也都希望自己能在彼此的较量中以最小的代价获取最大的成功，因此，我们就要能够用智慧之谋略来使自己立于不败之地，实现自己的目标。

为此，功成名就之时，亦是谋略之法彰显之日，是是非非，真真假假，在职场的人际交往和事业奋斗之中，我们所要明确的，就是什么才是属于自己的智慧。

另外，本书在编写的过程当中，本着对广大使用者负责的态度，我们参阅了部分相关的资料，为本书的内容充实和智慧光芒的闪射，

提供了一定的参考价值，在此我们对在这些方面做出伟大成绩的同仁志士们，谨表诚挚的谢意！

编 者

本书精华已连载完毕，谢谢